

CONSULTATIVE SELLING SKILLS

Introduction

เพียงสินค้าที่ยอดเยี่ยมและการนำเสนอที่น่าสนใจอาจไม่เพียงพอที่จะแสดงให้เห็นถึงคุณลักษณะและสิทธิประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับ ทุกวันนี้ การขายไม่ใช่เพียงแค่เรื่องของการโน้มน้าวใจลูกค้าให้ซื้อสินค้าของคุณเท่านั้น แต่มากกว่านั้น คุณจะต้องเรียนรู้การเป็นที่ปรึกษาอย่างมืออาชีพที่มีทักษะและความอดทนที่จะค้นหาว่าอะไรคือความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า และช่วยให้พวกเขาได้รับสิ่งนั้น



Key Benefits

- พลักดันให้เกิดยอดขายมากขึ้นด้วยการเพิ่มสัดส่วนการปิดการขายลูกค้าและขยายธุรกิจด้วยสิ่งที่มีอยู่เดิมอย่างมีประสิทธิภาพ
- สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันด้วยการสร้างแนวทางการขายซึ่งสอดคล้องไปกับการต้องการของลูกค้าและตลาดในยุคใหม่
- สร้างโอกาสใหม่และใหญ่กว่าเดิมด้วยการค้นหาความต้องการของลูกค้าที่ยังไม่พบ (Unmet Needs)
- กระบวนการขายสั้นลงได้ด้วยการนำเสนอ Solution ที่ตอบโจทย์ปัญหาซึ่งลูกค้ากำลังเผชิญและสร้างความมั่นใจของลูกค้า

Methodology

- Presentation
- Interaction & sharing experience
- Case study workshop
- Role play exercises

Who Should Attend

- ความแตกต่างระหว่างการขายแบบเดิมและการขายเชิงที่ปรึกษา
- หัวใจของการขาย
- รูปแบบของการขายสามประการ
- วิธีคิดของนักขายเชิงที่ปรึกษา
- กระบวนการขายเชิงที่ปรึกษา
 - การวางแผนและการเตรียมตัวก่อนเข้าพบลูกค้า
 - การเปิดการขาย
 - การอ่านวิเคราะห์รหัสไตล์ของลูกค้า
 - การค้นหาความต้องการของลูกค้า
 - เทคนิคการถามคำถามทรงพลัง
 - การนำเสนอแบบโน้มน้าวใจ
 - การจัดการกับข้อโต้แย้ง
 - เทคนิคการปิดการขาย
- การแสดงบทบาทสมมุติการขายเชิงที่ปรึกษา

Key Content

พนักงานขาย หัวหน้าทีมขาย ผู้จัดการขายที่ต้องการยกระดับความเชี่ยวชาญและต้องการพัฒนาทักษะการขายเชิงที่ปรึกษาเพื่อสร้างยอดขายและกำไรให้เติบโตในระยะยาว