



CONSULTATIVE SELLING: DEFINITION, TECHNIQUES, AND EXAMPLES



กลยุทธ์คู่คิดแบบฉบับนักขายที่ปรึกษา (Consultative Selling Skills)

ในยุคที่นักขายจำเป็นต้องมีการปรับตัวอย่างมากนับตั้งแต่การก้าวเข้ามาของออนไลน์ นักขายมีความจำเป็นต้องยกระดับตนเองให้เข้าใจถึงปัญหาของลูกค้าให้มากขึ้น โดยเฉพาะกับลูกค้าในยุคปัจจุบันที่เข้าใจได้ยากมากขึ้น ตัวเลือกเยอะขึ้น จึงทำให้นักขายที่เน้นแต่จะขายแบบธรรมดาไม่สามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้อีกต่อไป ดังนั้นแล้วนักขายกำลังถูกทดสอบทักษะด้านอื่น ได้แก่ ทักษะการมีแนวความคิดหรือไอเดีย ทักษะการแก้ไขปัญหาก่อนการขายหรือแม้กระทั่งหลังการขาย การยกระดับการขายระหว่างตนเองและลูกค้า ซึ่งหากกล่าวอย่างง่าย ๆ คงถึงเวลาแล้วที่นักขายจะต้องยกระดับตนเองให้สมกับที่เป็นคู่คิดของลูกค้า นั่นคือ กลายเป็นนักขายที่ปรึกษาอย่างแท้จริง

วัตถุประสงค์ : หลักสูตรนี้มุ่งหมายให้ผู้เข้ารับการเรียนรู้...

- + ตระหนักในวิถีการขายในยุคใหม่ที่จะต้องต่อยอดไอเดียเชิงการขายให้กับลูกค้าได้
- + เรียนรู้ถึงแนวทางการเป็นที่ปรึกษาที่จะสามารถช่วยเหลือลูกค้าทั้งในด้านข้อมูล การแก้ไขปัญหาได้อย่างเป็นมืออาชีพ
- + เข้าใจในขั้นตอนการวิเคราะห์ลูกค้าที่จะนำไปสู่การคิดแบบตลกเพื่อสร้างทางออกให้กับลูกค้าได้อย่างน่าสนใจ
- + รับรู้ถึงปัญหาประเภทต่างๆ ของลูกค้าและสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าในการแก้ไขปัญหาที่กำลังเผชิญ
- + สามารถต่อยอดการขายแบบที่ปรึกษาเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพร้อมในการติดต่อซื้อขายและทำการค้ากับองค์กรอย่างยั่งยืน

หัวข้อเรียนรู้ :

- + เตรียมพร้อมสำหรับการทำกลยุทธ์การขายแบบที่ปรึกษา
 - > นักขายที่ปรึกษามืออาชีพ
 - > แนวคิดสู่ความสำเร็จของการขายที่ปรึกษา
 - > ความสำคัญของการวางแผนแบบนักขายที่ปรึกษา
 - > **Workshop** อย่างไรจึงเรียกว่านักขายที่ปรึกษา
- + เทคนิควิเคราะห์ปัญหาในแบบฉบับนักขายที่ปรึกษา
 - > ขั้นตอนการวิเคราะห์ประเภทปัญหารุขกิจและการเก็บข้อมูล
 - > การสร้างแนวทางสู่การปูทางที่ปรึกษาระหว่างเปิดใจ
 - > เทคนิคการให้คำปรึกษา
 - > **Workshop** การให้คำปรึกษาและการแก้ไขปัญหา
- + การแก้ไขปัญหาและสร้างมูลค่าในการนำเสนอ
 - > เทคนิคการสรรหาทางเลือกเพื่อการนำเสนอการขาย
 - > หลักการนำไปสู่ข้อสรุปการขาย
 - > **Workshop** การผนวกการนำเสนอและการสรุป
- + สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้

รูปแบบการเรียนรู้ :

- + บรรยายแบบกระชับ (Mini-lecture)
- + กิจกรรมเรียนรู้กลุ่มด้วย Workshop และฝึกปฏิบัติ พร้อมคำแนะนำจากวิทยากร
- + เรียนรู้จากกรณีศึกษา การยกตัวอย่าง และกิจกรรมกลุ่ม พร้อมคำแนะนำในการนำไปปรับใช้

ระยะเวลา : 1 วัน ตามที่องค์กรกำหนด

กลุ่มเป้าหมายผู้เข้ารับการเรียนรู้ :

- + ผู้จัดการขายที่ต้องการพัฒนากิจกรรมที่เป็นที่ปรึกษาด้านการขาย
- + พนักงานขายที่ต้องการพัฒนากิจกรรมที่เป็นที่ปรึกษาด้านการขาย

หมายเหตุ : เนื้อหา Tailor-made ได้ตามความต้องการของลูกค้า โดยสามารถปรึกษาโดยตรงกับวิทยากร ที่ไอดีไลน์ C_orawong