



CORPORATE TRAINING

# การสร้างทักษะการขาย ด้วยการให้คำปรึกษา

CONSULTATIVE SELLING

# หลักสูตรการสร้างทักษะการขาย ด้วยการให้คำปรึกษา Consultative Selling



## Course Description

หลักสูตรการสร้างทักษะการขายด้วยการให้คำปรึกษาเป็นหลักสูตรที่ออกแบบเพื่อให้ผู้เรียนได้พัฒนาทักษะการขายในรูปแบบการให้คำปรึกษาโดยเหมาะกับธุรกิจที่ต้องขายสินค้าและบริการที่ต้องใช้ความรู้ความสามารถของผู้นำเสนอสินค้าที่ต้องสามารถสร้างสรรค์แนวทางการแก้ปัญหาให้ลูกค้าเพื่อตอบโจทย์สิ่งที่ลูกค้าต้องการมากกว่าเพียงแค่การขายผลิตภัณฑ์อีกทั้งยังเหมาะกับองค์กรที่ต้องการพัฒนาบุคลากรที่สามารถสื่อสารข้อมูลต่างๆ รวมไปถึงสามารถเสริมอัตลักษณ์และภาพลักษณ์ขององค์กรที่แสดงความเป็นมืออาชีพ



12 ชั่วโมง (2 วัน)



2 วัน



150,000 บาท



ขั้นต่ำ 10 คน

หมายเหตุ: ราคาค่าธรรมเนียมยังไม่ได้รวมค่าสถานที่และภาษีมูลค่าเพิ่ม VAT 7%



# กลุ่มผู้เรียนเป้าหมาย

เจ้าของธุรกิจทั่วไป  
ที่สนใจในเรื่องของ  
งานขาย



ผู้จัดการฝ่ายขาย



Target Group



ตัวแทนฝ่ายขาย



นักธุรกิจอิสระทั่วไป  
ที่ต้องเกี่ยวข้องกับงานขาย  
และนำเสนอสินค้าและบริการ



# Course content

ผู้เรียนจะได้เรียนและเข้าใจรูปแบบและพื้นฐานการขายต่างๆพร้อมทั้งได้ฝึกฝนการขาย ผ่านรูปแบบการเรียนแบบ Lecture bases, Case Based และ Activity Based

1

## Basic Selling Strategy

ให้ผู้เรียนได้เข้าใจความแตกต่างของรูปแบบการขายที่หลากหลายได้แก่ Product selling / Solution Selling และ Consultative Selling

2

## Consultative selling

อธิบายเนื้อหาและรายละเอียดของรูปแบบการขายแบบให้คำปรึกษาผ่าน Framework (A.B.C.D) Assessment / Bonding Trust / Communicate your Knowledge / Directing customers

- Assessment คือ การทำความเข้าใจลักษณะลูกค้า ปัญหาและความต้องการที่แท้จริงผ่าน ประสพการณ์และ Active Listening
- Bonding Trust คือการผูกสัมพันธ์ กับลูกค้าด้วยความรู้สึกที่จริงใจ ต้องการให้คำปรึกษาและ ต้องการแก้ปัญหา
- Communicate your Expertise คือการสื่อสารประสพการณ์และความรู้ของตนให้ลูกค้า ผ่าน เรื่องราว Story telling และ proactive selling
- Directing Customers คือ การจบการขายด้วยการให้แนวทางที่สามารถช่วยตัดสินใจได้อย่าง เป็นรูปธรรม

3

## Consultative selling tips and practice

การแลกเปลี่ยนประสพการณ์ ความเห็น และการฝึกฝนการขาย



# Program

D A Y

01

9:00 – 10:15

MODULE 1: เกริ่นนำและแนะนำรูปแบบการขายแบบต่างๆและการพัฒนาการการขาย

10:45-12:00

MODULE 2: Consultative Framework A B C D

13:00 – 16:00

MODULE 3: Case & Practice Session 1

D A Y

02

9:00 – 12:00

MODULE 4: Case & Practice Session 2

10:45-12:00

MODULE 2: Consultative Framework A B C D

13:00 – 16:00

MODULE 3: Case & Practice Session 1

**หมายเหตุ :** ตารางการอบรมอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ ในกรณีเกิดสถานการณ์อันเป็นเหตุให้ไม่สามารถจัดการเรียนการสอนได้ โดย NEO ACADEMY จะทำการปรับวันเวลาเรียนตามความเหมาะสม ขอสงวนสิทธิ์การคืนเงินค่าลงทะเบียนหลักสูตรในทุกกรณี ยกเว้นในกรณีที่มีการเลื่อน หรือยกเลิกการอบรม เนื่องจากจำนวนผู้เรียนไม่ถึงเกณฑ์ที่กำหนดเท่านั้น



# Instructor



## อาจารย์ บดินทร์ เซนย์วิบูลย์

CEO : GIE THAILAND

อาจารย์และนักธุรกิจผู้มีประสบการณ์อยู่ในวงการการขายและที่ปรึกษามากกว่า 20 ปี โดยที่อาจารย์บดินทร์ เป็นเจ้าของบริษัท GIE ผู้ให้บริการให้คำปรึกษาทางด้านการศึกษาต่อต่างประเทศอันดับต้นๆของประเทศไทยมาอย่างยาวนานและเป็น Luxury Product Consultant ที่รู้จักกันในนาม คุณเคน อาจารย์บดินทร์ เซนย์วิบูลย์ เป็นอาจารย์พิเศษทางด้านการศึกษาของ NEO ACADEMY

### ประวัติการทำงาน และการศึกษา

กรรมการผู้จัดการ (CEO) GIE International Co., Ltd.  
อาจารย์พิเศษและวิทยากร NEO ACADEMY

## Contact



092-916-4265



Line: @neoacademy



Email: sales@neoacademy.pro



ลงทะเบียนทางเว็บไซต์: [www.neoacademy.pro](http://www.neoacademy.pro)