



Effective Counselling Sales Skill

จุดประกาย การขายเชิงให้คำปรึกษามืออาชีพ

หลักการและเหตุผล

โลกธุรกิจวันนี้ได้เปลี่ยนไปอย่างมาก การขายแบบเดิมๆ การนำเสนอแบบเก่าเริ่มไม่สามารถพิชิตใจลูกค้าได้ เหตุเพราะลูกค้าเองมีความคาดหวังที่สูงขึ้น มีความรู้มากขึ้น เปรียบเทียบกับคู่แข่งมากขึ้น หน้าซ้ำ บริษัทคู่แข่งเองก็ไม่หยุดพัฒนา คู่แข่งรายใหม่ก็เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา

องค์กรใด พนักงานคนใด หยุดนิ่ง ไม่เปลี่ยนแปลง ไม่พัฒนา จะทำงานยากขึ้น และไม่สามารถช่วยยกระดับองค์กรสู่ความสำเร็จที่ยั่งยืนได้

งานขายก็เช่นเดียวกัน เมื่อลูกค้าเปลี่ยนไป คู่แข่งเปลี่ยนไป พนักงานต้องเร่งยกระดับความสามารถของตนเองให้สูงขึ้นเพื่อเท่าทันสถานการณ์ การขายแบบเดิมๆ จึงไม่ตอบโจทย์ การแข่งขันทุกวันนี้ เราจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนการขายเป็นการขายยุคใหม่ ...

ยุคที่นักขายต้องเข้าใจความคาดหวังของลูกค้า ยุคที่นักขายสามารถเป็นที่ปรึกษาให้กับลูกค้าได้ ยุคที่นักขายสามารถหา Solution ที่ดีที่สุดมอบแก่ลูกค้า ยุคที่นักขายสามารถสื่อสารบริการได้เหนือความคาดหวังของลูกค้าอย่างมืออาชีพ

ฉะนั้น ผมได้ออกแบบหลักสูตรนี้เป็นพิเศษ เพื่อส่งเสริมให้นักขายที่เก่ง เก่งยิ่งขึ้น ด้วยการปรับเปลี่ยนมุมมอง เพิ่มทักษะการขาย ดัดอาวุธเทคนิคให้คำปรึกษา เพื่อเพิ่มโอกาสความสำเร็จในการขายมากยิ่งขึ้น

"ขอให้ทุกท่านประสบแต่ความสุข ความเจริญ & ความสำเร็จ..."





หัวข้ออบรม

- กฎแห่งการขาย
- บทบาทและหน้าที่ของนักขาย
- สมการแห่งความสำเร็จในการขาย
- เคล็ดลับการขายอย่างเหนือชั้น
- **Workshop** : การวางแผนการขายอย่างเหนือชั้น
- เทคนิคการให้คำปรึกษา (Counselling) อย่างเหนือชั้น
- การเข้าใจพฤติกรรมของลูกค้ายุคใหม่
- เทคนิคการค้นหาความคาดหวังที่ซ่อนอยู่ของลูกค้า
- กระบวนการในการขายเชิงให้คำปรึกษา
 - เปิดใจด้วยความเป็นมิตร
 - รับฟังด้วยใจ
 - สนทนาเชิงสร้างสรรค์ (Dialogue)
 - ตั้งคำถามเปลี่ยนความคิด
 - ช่วยหา Solution แนะนำทางเลือก
 - ช่วยตัดสินใจ
- สรุป คำถาม คำตอบ

แนวทางการสัมมนา

ผมได้เน้นการสัมมนาโดยยึดผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ดังนั้นผมจึงได้ออกแบบการฝึกอบรมให้มีองค์ประกอบหลากหลายรูปแบบ ทั้งการนำอภิปราย การบรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ การเปิดโอกาสให้ถามคำถาม และตลอดทั้งการฝึกอบรม จะมีเกมส์ กิจกรรม มาช่วยสร้างบรรยากาศแห่งการเรียนรู้ สร้างการมีส่วนร่วม ได้ตอบกันอยู่ตลอดเวลา และที่สำคัญที่สุด คือการให้กำลังใจ สร้างแรงบันดาลใจ ให้เกิดความรู้สึกอยากเปลี่ยนแปลงพัฒนาตนเองสู่ความเป็นเลิศ

ผมจึงสามารถให้ความมั่นใจแก่ท่านได้ ว่าผู้เข้าอบรมจะเต็มเปี่ยมด้วยสาระความรู้ ความสนุกสนานต่อการเรียนรู้ รวมทั้งกำลังใจ แรงบันดาลใจที่วิทยากรได้สอดแทรกให้ตลอดการฝึกอบรม





ผลที่ได้ คือ



- สร้างบรรยากาศ แห่งการเรียนรู้ มีความสนุกสนาน เป็นกันเอง กล้าแสดงความคิดเห็น กล้าแสดงออก
- สร้างทัศนคติเชิงบวกแก่ผู้เข้าอบรม
- กระตุ้นให้พนักงานตอบคำถาม และ แสดงความคิดเห็น
- พนักงานเข้าใจการขายเชิงให้คำปรึกษา และประยุกต์ใช้ได้มากขึ้น
- สอดแทรกบทเรียนของการให้บริการ
- สร้างความสัมพันธ์ที่ดีของผู้เข้าอบรม

เกี่ยวกับ วิทยากร....

อ.ไววิทย์ แสงอสังการ หรืออีกชื่อหนึ่งที่ผู้เข้าอบรมมักเรียกอย่างคุ้นเคยว่า **อ.ไวท์** เป็นหนึ่งในผู้มีพรสวรรค์ในการสรรค์สร้างการฝึกอบรม สัมมนา ให้เป็นเรื่องสนุก ให้ผู้เข้าอบรมเปี่ยมด้วยความสุข กำลังใจ แรงบันดาลใจ ซึ่งเป็นจุดกำเนิดแห่งการเรียนรู้ และพัฒนาตลอดชีวิต

อ.ไวท์ ได้หันมาเป็นวิทยากรอิสระ มีอาชีพ เมื่อ 10 ปีที่ผ่านมา และเป็นวิทยากรที่ทาสถิติ โดยได้ถูกรับเชิญให้ไปบรรยายกับองค์กรชั้นนำทั่วประเทศมาแล้วมากกว่า 1,000 บริษัท สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.MrWaiwit.com

- วิทยากรรับเชิญหลายสถาบัน
- MD บ. Service Professional
- อดีตผู้บริหาร บ. Federal Express (FedEx)
- อดีตผู้บริหาร บ. AIS
- อดีตผู้บริหาร บ. Chevalier
- อดีตวิศวกรควบคุมการสื่อสารดาวเทียม

