Outline: เทคนิคการให้คำปรึกษางานขายอย่างมืออาชีพ



หลักการและเหตุผล

พฤติกรรมผู้บริโภคในปัจจุบันเปลี่ยนแปลงไป โดยให้ความสำคัญกับการได้รับความเข้าใจ ความใส่ใจ และคำปรึกษาที่ตรงกับความต้องการ มากกว่าการรับข้อมูลสินค้าเพียงอย่างเดียว พนักงานขายจึงจำเป็นต้องพัฒนาทักษะการรับฟัง การวิเคราะห์ความต้องการ และการสื่อสารอย่างมืออาชีพ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า อันนำไปสู่การเพิ่มประสิทธิภาพการขาย สร้างความพึงพอใจ และผลักดันยอดขายให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- เพื่อให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายมีทักษะการเป็นผู้ให้คำปรึกษา เพื่อทำความเข้าใจ และใส่ใจความต้องการของลูกค้าเพิ่มขึ้น
- เพิ่มทักษะการสื่อสาร และการให้ข้อมูลลูกค้า และการปิดการขายอย่างมีชั้นเชิง

Outline: เทคนิคการให้คำปรึกษางานขายอย่างมืออาชีพ

โครงสร้างและเนื้อหา

- เทคนิคการฟังอย่างมีประสิทธิภาพ ก่อนการให้คำปรึกษา
- กระบวนการ การให้คำปรึกษา เพื่อใช้ในการเจรจา ต่อรอง
- การสร้างคำพูดเพื่อการเป็นที่ปรึกษาอย่างถูกวิธี
- Work Shop Case Study จากสถานการณ์ที่เกิดขึ้นตามโจทย์

Work Shop / กรณีศึกษา

1. ฝึกการเรียนรู้ความแตกต่างของกลุ่มลูกค้าในองค์กร แต่ละประเภท
2. ใช้หลักการด้านการวิเคราะห์โดยอาศัยหลักทางจิตวิทยาที่เข้มข้น

กลุ่มเป้าหมาย

- ผู้จัดการ / หัวหน้างาน
- พนักงานแผนกลูกค้าสัมพันธ์ การให้บริการ และการขาย

วิธีการฝึกอบรมและพัฒนา

ทฤษฎี 40 %

กิจกรรม 30 %

ฝึกปฏิบัติ + ระดมความคิด 30 %

ระยะเวลา: 6 ชม. / 09.00- 16.00 น.

>> ลงทะเบียนสำรองที่นั่งอบรม: คลิกที่นี่ <<

Outline: เทคนิคการให้คำปรึกษางานขายอย่างมืออาชีพ

ประวัติวิทยากร: อาจารย์ราชันย์ จำปีแก้ว

ผู้เชี่ยวชาญจิตวิทยาการพัฒนาศักยภาพมนุษย์ และ Soft Skill การสื่อสาร ทักษะการขายและการให้บริการ

การศึกษา

ระดับปริญญาโท ศิลปะศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยา เพื่อการพัฒนาศักยภาพมนุษย์ มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต (เหรียญทองอันดับ 1)

ประสบการณ์การทำงาน

- วิทยากรฝึกอบรมและผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาบุคลิกภาพและการสื่อสาร งานด้านบริการ กว่า 20 ปี
- ผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบและพัฒนาหลักสูตร ให้กับองค์กรด้านการบริการ อาทิ การพัฒนาภาพลักษณ์ของพนักงานบริการ การสื่อสารเพื่อการประสานงาน Sale & Service พัฒนาด้านการบริการและการขาย
- ผู้เชี่ยวชาญด้านการให้คำปรึกษา และจิตวิทยา เพื่อการพัฒนาศักยภาพมนุษย์

ตำแหน่งการทำงาน

- Professional Trainer บริษัท โตโยต้า เค.มอเตอร์ส ผู้จำหน่ายโตโยต้า จำกัด
- วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการให้บริการ ทักษะการสื่อสารและการขาย นาน่า รีสอร์ท แอนด์ สปา
- วิทยากร ด้านการพัฒนาบุคลิกภาพ และภาพลักษณ์งานบริการ และการขาย บริษัท นิติพล อินเตอร์เนชั่นแนล กรุ๊ป จำกัด (นิติพลคลินิก)

ประสบการณ์การฝึกอบรมให้กับองค์กร บริษัทชั้นนำ อาทิ

- บริษัท ทีพีไอ โพลีน จำกัด (มหาชน)
- บริษัท นานา คอร์ปอเรชั่น จำกัด
- นาน่า รีสอร์ท แอนด์ สปา
- Punnisa Clinic (ปันนิสาคลินิก)
- มหาวิทยาลัยสยาม
- มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต

Outline: เทคนิคการให้คำปรึกษางานขายอย่างมืออาชีพ

การชำระค่าอบรม

การโอนเงิน

- โอนเงินบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารยูโอบี

  ชื่อบัญชี: บจก. ก้าวหน้าเลิร์นนิ่ง

  เลขที่บัญชี 865-184-978-0

อัตราค่าอบรม

ท่านละ 4,890 บาท (ไม่มีภาษีมูลค่าเพิ่ม และยังไม่หักภาษี ณ ที่จ่าย)
อัตรานี้รวมอาหารกลางวันและอาหารว่างแล้ว

พิเศษ!

ลดทันที 10% เมื่อสมัครอบรม 3 ท่านขึ้นไป

กรุณาส่งสแกนหลักฐานการโอนเงินหรือหน้าเช็คพร้อมระบุชื่อบริษัทและชื่อหลักสูตรมายังอีเมลนี้

วรางคณา ไชยเผือก

โทร. 089-0242475 อีเมล warangkana@wactrainingservice.com

หมายเหตุ
1. กรุณาชำระทันทีหลังจากเจ้าหน้าที่แจ้งยืนยันการจัดอบรมทางอีเมล
2. ใบเสร็จรับเงินลงวันที่ในเดือนเดียวกับเดือนที่โอนชำระเงิน

กรณียกเลิกการเข้าอบรม

• หากต้องการยกเลิกการเข้าอบรม กรุณาแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วันทำการ

• ในกรณีแจ้งยกเลิกภายใน 7 วันทำการ ทางบริษัทจะคิดค่าอบรมในอัตราเต็มของค่าอบรม เนื่องจากทางบริษัทได้ทำการจองและชำระค่าห้องและค่าอาหารให้กับโรงแรมสำหรับผู้เข้าอบรมทุกท่านแล้ว

• หากไม่สามารถเข้าอบรมได้ สามารถเปลี่ยนผู้เข้าอบรมเป็นท่านอื่นแทนได้