

หลักสูตร : ทักษะการขายแบบที่ปรึกษา

Friday
27
September

Consultative Selling Skills



Course Outline

- 📌 แนวคิดพื้นฐาน ทศนคติและหลักของผู้ขายมืออาชีพ
- 📌 ผู้ขายยุคใหม่กับผู้ที่มีความรู้มากขึ้น
- 📌 บทบาทและแนวทางการขายแบบที่ปรึกษาในยุคปัจจุบัน
- 📌 องค์ประกอบและหลักสำคัญเพื่อทำการขายให้สำเร็จ
- 📌 ปัจจัยที่ต้องคำนึง เพื่อการสร้างตนเองให้มีศักยภาพในงานขาย
- 📌 เข้าใจประเภทการขายต่างๆ เพื่อความพร้อมในการเป็นผู้ขายมืออาชีพ
- 📌 วิเคราะห์ประเภทและแนวทางการขายแต่ละแบบ
- 📌 เทคนิคแนวทางการเปิดสนทนาขายกับลูกค้าใหม่ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ (Building Trust)
- 📌 เทคนิคการค้นหาข้อมูลและความต้องการลูกค้าเพื่อขาย (Probing Techniques)
- 📌 เทคนิคการนำเสนอและปิดการขาย
- 📌 เทคนิคการรับมือข้อโต้แย้ง

“

Trend ของสุดยอด

**นักขายรุ่นใหม่
ต้องเป็นนักขาย
สไตล์ที่ปรึกษา**

”

ค่าธรรมเนียม 6,800 บาท
(ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

อ.ชนะ ก่อกิจการ

ที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญทางด้านการขาย
และบริหารงานขาย,
กรรมการผู้จัดการ บริษัท โทเทิล เซลส์ แมเนจเม้นท์ โซลูชั่นส์ จำกัด (TSM)
ประสบการณ์การทำงาน | พนักงานขายที่มียอดสูงสุดที่ Citibank,
ผู้จัดการทีมขายทางโทรศัพท์ สแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด นครธน จำกัด (มหาชน)



1 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

2 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

3
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail
ชื่อบริษัท/องค์กร
 สำนักงานใหญ่ สาขา
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี
ประเภทธุรกิจ
ที่อยู่
ชื่อผู้ประสานงาน
ตำแหน่ง/ฝ่าย
โทรศัพท์ มือถือ
โทรสาร
E-mail

สนใจสมัครหลักสูตร สามารถสมัครได้ 2 ช่องทาง

1. สมัครผ่านทาง **Website** โดยสแกน
QR Code เพื่อกดกรอกใบสมัครที่

www.sbdc.co.th



2. สมัครผ่านทาง **Line** โดยส่งรูปหรือ
สแกนใบสมัคร



@strategiccenter

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่สามารถที่นั่งล่วงหน้าก่อน)