

The Pro's Guide to CONSULTATIVE SELLING

Close Deals, Boost Sales

นักขายเชิงที่ปรึกษา ปิดดีลปัง ยอดขายพุ่ง

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-011

people's
WORK & LIFE ACADEMY



SHERATON
GRANDE SUKHUMVIT
HOTEL



@People-Synergy

Add Friends

ลูกค้าต่อราคาเยอะ
เสนอขายไม่เก่ง
ยอดขายตั้ง
หลักสูตรนี้ช่วยคุณได้!



อาจารย์ไพบุลย์ ล้วนวรรณ

ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตร
การขาย การตลาด CRM และการบริการ



ศุกร์

24 พฤษภาคม 2567
9:00 - 16:30

(มือเที่ยง 12:00 - 13:30)



โรงแรมเซอรตัน
แกรนด์ สุขุมวิท

(BTS อโศก / MRT สุขุมวิท)



5,900 บาท (สมาชิกรายปี)

6,300 บาท (ลูกค้าทั่วไป)

ยังไม่รวม VAT

เพียงแจ้งสำรองที่นั่ง

ก่อนวันสัมมนา 2 สัปดาห์

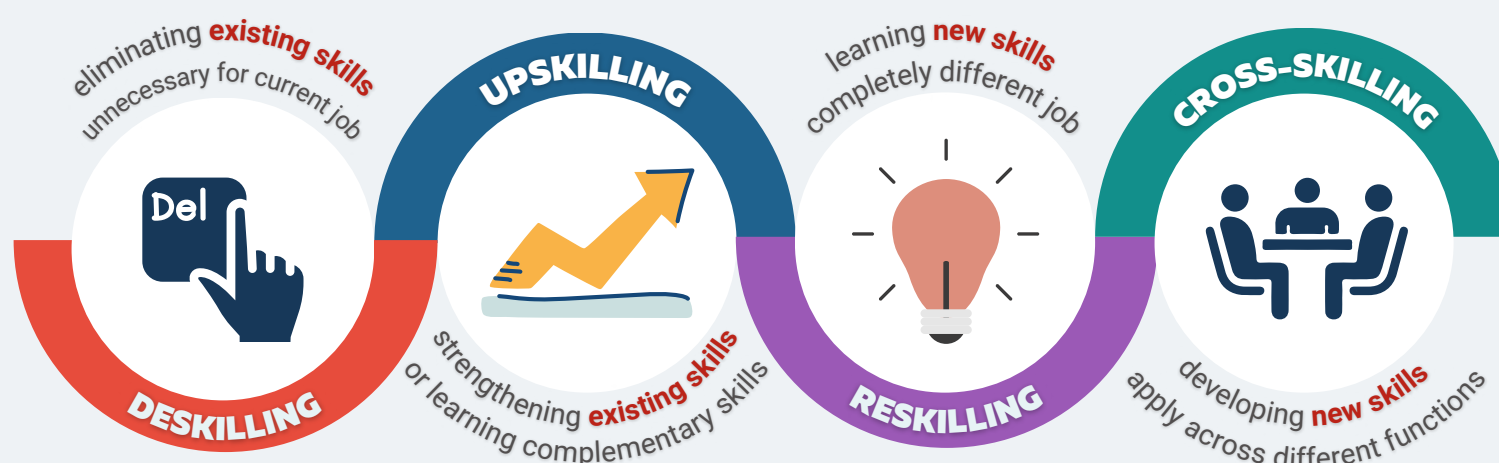
ลดเพิ่มที่นั่งละ 400 บาท กันที!

สมาชิกรายปี 5,500 บาท | ลูกค้าทั่วไป 5,900 บาท

** สมัครสมาชิกรายปีเพียง 1,500 บาท **



All of our Public Classes support changing skill demands.



Line OA : @people-synergy
Website : www.people-synergy.co.th
Facebook : @People.Synergy



095-296-2639



info@people-synergy.co.th
peoplesynergy.th@gmail.com



385/114
Soi Trok-Khaosarn,
Techavanich Road,
Bang-sue, Bangkok 10800

The Pro's Guide to
**CONSULTATIVE
SELLING**
Close Deals, Boost Sales

นักขายเชิงที่ปรึกษา ปิดดีลปัง ยอดขายพุ่ง

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-011

อาจารย์ไพฑูรย์ ล้วนวรรณ



- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยาย
ในหลักสูตร CRM การขาย การตลาด
การให้บริการ ศิลปะการโน้มน้าวใจ
และจูงใจ และการเจรจาต่อรอง
ทั้งธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจภาคอุตสาหกรรมต่างๆ
- อดีตผู้จัดการเขตและผู้จัดการบัตรเครดิตเติมน้ำมัน บมจ. เอสโซ่
(ประเทศไทย) และผู้ดูแลการจัดส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศ
สิงคโปร์และฮ่องกง

Who Should Attend?

- **นักขาย** : เพิ่มทักษะการขาย ปิดดีลรัวๆ
- **ผู้จัดการฝ่ายขาย** : พัฒนาทีมขายให้เก่งขึ้น ปิดยอดปัง
- **เจ้าของธุรกิจ** : เพิ่มยอดขาย กำไรดี
- **ผู้ที่ต้องการพัฒนาทักษะการขาย** : เรียนรู้เทคนิคการขายที่ได้ผล

หากตอนนี้ คุณกำลังเจอกับปัญหาเหล่านี้อยู่

- เสนอขายสินค้าไปแล้ว ลูกค้าไม่ซื้อ ไม่ตัดสินใจ
 - ลูกค้าต่อราคาเยอะ กำไรน้อย ไม่คุ้ม
 - ลูกค้าเทียบสินค้ากับเจ้าอื่น เลือกซื้อที่อื่น
 - เสนอขายไม่เก่ง พูดไม่เก่ง สื่อสารไม่ชัดเจน
- อยากพัฒนาทักษะการขายให้ก้าวหน้า ยอดขายพุ่ง

หลักสูตรนี้จะช่วยให้คุณ

- ขายสินค้าได้มากขึ้น ปิดการขายได้สำเร็จ ยอดขายพุ่ง
- เข้าใจความต้องการของลูกค้ามากขึ้น สร้างความสัมพันธ์ที่ดี
 - เป็นที่จดจำในฐานะนักขายมืออาชีพ
 - พัฒนาทักษะการขายให้ก้าวหน้า มั่นใจในตัวเอง
 - ประสบความสำเร็จในหน้าที่การงาน

จากสิ่งที่คุณจะได้เรียนรู้จากหลักสูตรนี้

- เข้าใจหลักการสำคัญของการขายเชิงที่ปรึกษา
- ฝึกฝนเทคนิคการค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า
- เรียนรู้เทคนิคการนำเสนอสินค้าให้ตรงใจลูกค้า
สร้างความประทับใจ
- ฝึกฝนเทคนิคการปิดการขายที่ได้ผล
- เข้าใจกลยุทธ์การอ่านใจลูกค้า วิเคราะห์ลูกค้าแต่ละประเภท
- สร้างความน่าเชื่อถือในการนำเสนอสินค้าและบริการ
- เรียนรู้เทคนิคการขายขั้นสูงที่นำไปใช้ได้จริง

Contents

- นักขายยุคเก่า VS นักขายเชิงที่ปรึกษา (Consultative Salesperson)
- สิ่งที่ทำให้นักขายในยุคเก่าไม่ประสบความสำเร็จในการขายยุคปัจจุบัน
- เรียนรู้เทคนิคการค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า
- เทคนิคการนำเสนอขายเชิงที่ปรึกษาให้ลูกค้าประทับใจและประสบความสำเร็จ
- ข้อมูลสำคัญของ “ลูกค้า” และ “คู่แข่ง” ที่นักขายต้องรู้ที่สร้างความสำเร็จในงานขาย
- Workshop “การนำเสนอขายสินค้าให้ประสบความสำเร็จ”
- ศิลปะการขายของนักขายเชิงที่ปรึกษาเมื่อ “สินค้ามีจุดอ่อน”
- การสร้างความน่าเชื่อถือในการนำเสนอสินค้าและบริการ
- เทคนิคการปิดการขายของนักขายเชิงที่ปรึกษา