

หลักสูตร

ทักษะพิชิตยอดขาย และปิดการขายอย่างมืออาชีพ

Consultative Selling & Sales Negotiation

หลักสูตร 1 วัน



02-003-2125



nartiya@kctathailand.com



kctathailand.com
Knowledge That Moves You

ที่มาและความสำคัญของการฝึกอบรม

ในยุคแห่งการเปลี่ยนแปลงอย่างไม่หยุดยั้ง การแข่งขันในตลาดที่เร็วมากในสมัยนี้ และการขายแบบ B2B ไม่ใช่แค่การนำเสนอสินค้า แต่คือการทำความเข้าใจธุรกิจของลูกค้าอย่างลึกซึ้ง การนำเสนอคุณค่าที่แท้จริง และการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาว รวมทั้งการหาลูกค้าใหม่ๆ เพื่อต่อยอดธุรกิจขององค์กรเติบโตอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นหลักสูตรนี้จะมอบเครื่องมือและเทคนิคที่ครอบคลุมตั้งแต่การค้นหาลูกค้าไปจนถึงการขจัดข้อโต้แย้ง เทคนิคการปิดการขายและการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

กรอบของหลักสูตรจึงวางในกรอบและกระบวนการดังต่อไปนี้

- 1.กรอบความคิดของนักขายแบบ B2B มืออาชีพ
- 2.การค้นหาความต้องการเชิงลึกและการสร้างคุณค่า
- 3.หัวใจของการเจรจา, การแก้ข้อโต้แย้ง และการปิดการขาย
- 4.การนำทุกทักษะสู่การปฏิบัติจริง



วัตถุประสงค์

- 01** ปรับ Mindset สู่การเป็น "ที่ปรึกษาทางธุรกิจ" ที่เข้าใจความซับซ้อนของลูกค้า B2B
- 02** การบริหารลูกค้าหลัก (Key Account Management) และการขายแบบ story telling
- 03** ใช้เทคนิคการเจรจาต่อรอง (Negotiation) เพื่อสร้างข้อตกลงแบบ Win-Win
- 04** รับมือและแก้ไขข้อโต้แย้ง (Handling Objections) ได้อย่างมั่นใจและเปลี่ยนอุปสรรคเป็นโอกาส
- 05** ใช้เทคนิคการปิดการขาย (Closing Sales) B2B ที่หลากหลายและเหมาะสมกับสถานการณ์

หัวข้อการฝึกอบรม

Session	Time	Detail (Course)
1	9:00-10:30	<p>กรอบความคิดของนักขาย (B2B Sales Foundation & Mindset)</p> <ul style="list-style-type: none"> • ความแตกต่างที่สำคัญระหว่างการขาย B2B vs. B2C • Product-centric สู่ Customer-centric (เน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลาง) • บทบาทจาก "พนักงานขาย" สู่ "ที่ปรึกษาทางธุรกิจ" (Trusted Advisor) • การตั้งเป้าหมายการขาย B2B ที่เป็นไปได้และวัดผลได้ (SMART) • เข้าใจความแตกต่างของ Value vs Value Proposition <p>Workshop : ผู้เข้าร่วมร่างเป้าหมายการขาย B2B ของตนเอง 1 ข้อ แบบ SMART</p>
2	10.45-12.00	<p>การบริหารจัดการลูกค้าหลัก/รายใหญ่ (Key Account Management)</p> <ul style="list-style-type: none"> • กระบวนการบริหารลูกค้าหลัก (KAM Procedure) • การทำความเข้าใจความต้องการของลูกค้า (Understand customer's needed) • การวางกลยุทธ์การขาย (KAM's strategy) • การประเมินผล (KPIs) • การขายแบบ Story telling ขายแบบสร้างคุณค่ามากกว่าราคา (ESG / Company's Vision & Mission / Brand) <p>Workshop: สร้างบทขายแบบ Story telling โดยให้นำเสนอตาม Strategy และ Value proposition มากกว่าเรื่องราคา คู่แข่ง</p>
3	13.00-14.30	<p>การเจรจาต่อรองในบริบท B2B (The Art of B2B Negotiation)</p> <ul style="list-style-type: none"> • หลักการเจรจาแบบ Win-Win สร้างคุณค่าร่วมกัน ไม่ใช่แค่แบ่งเค้ก • BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement) การรู้ ทางเลือกที่ดีที่สุดของคุณ • การเข้าใจอำนาจต่อรอง (Leverage) ของคุณและของลูกค้า • การบริหารจัดการข้อแลกเปลี่ยน (Concessions Management): ให้และรับอย่างมีกลยุทธ์ • กลยุทธ์การเจรจาที่พบบ่อยใน B2B (เช่น การเจรจาเรื่องราคา, เงื่อนไขสัญญา, ระยะเวลาส่งมอบ) • การเตรียมตัวสำหรับการเจรจา: กำหนดเป้าหมาย (Ideal, Target, Walk-Away) <p>Role Play: แบ่งกลุ่มและให้มีการเจรจาต่อรอง และใช้เทคนิคในการ แก้ปัญหา (Case study หรือ Case จริง)</p>
4	14:45-16:00	<p>การแก้ไขข้อโต้แย้งอย่างมั่นใจและเปลี่ยนเป็นโอกาส (Handling Objections with Confidence)</p> <ul style="list-style-type: none"> • ประเภทของข้อโต้แย้ง B2B ที่พบบ่อย (ราคา, คู่แข่ง, การไม่เห็นความจำเป็น, การผิดเพื่อน, ความเสี่ยง) • โครงสร้างการรับมือข้อโต้แย้ง (L-A-R-C/Feel-Felt Found/Reframing) • เทคนิคการแก้ไขข้อโต้แย้งเฉพาะทางสำหรับ B2B • B2B Closing Techniques • การจัดการกับ "No" และการเรียนรู้จากความล้มเหลว • การปิดการขายที่ไม่ใช่แค่การเซ็นสัญญา แต่คือการสร้าง ความสัมพันธ์กับลูกค้า • การติดตามการขายแบบมืออาชีพเพื่อสร้างความสัมพันธ์ต่อเนื่อง <p>Role Play: แบ่งกลุ่มและให้มีการเจรจาแก้ไขข้อโต้แย้งและปิดการขาย (Case study หรือ Case จริง)</p>

ผู้เข้ารับการอบรม

- Manager
- Supervisor
- Salesman

ระยะเวลาการฝึกอบรม

- การอบรมใช้ระยะเวลาทั้งสิ้นจำนวน 1 วัน (09.00 น. - 16.00 น.) โดยการอบรมจะประกอบด้วย การบรรยายทฤษฎีและหลักการ กิจกรรมปฏิบัติการกลุ่มและการฝึกประยุกต์ความรู้จากการฝึกอบรม ความท้าทายหรือวาระที่เกี่ยวกับการวัดและประเมินผลการดำเนินงาน (ตามความเหมาะสม)

แนวทางที่ใช้ในการอบรม

ทฤษฎี 30 : ปฏิบัติ 70

บรรยาย: ผู้เข้าอบรมได้เข้าไป “มีส่วนร่วม”

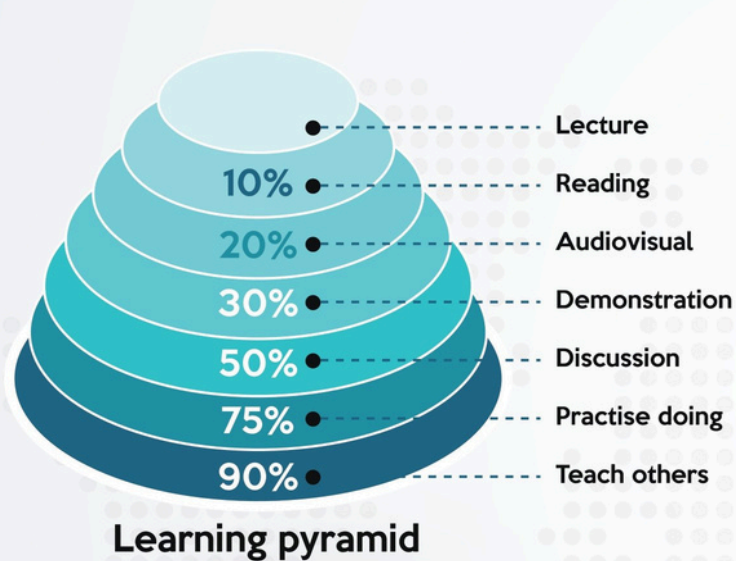
กิจกรรมกลุ่มระดมความคิด: เพื่อเห็น “ภาพที่ชัดเจน” มากยิ่งขึ้น

ตัวอย่าง/กรณีศึกษาประกอบ: วิเคราะห์เพื่อเข้าใจให้เชิงลึกเพื่อการ

การเสวนาตีความ: ประยุกต์ใช้

- การสัมมนาใช้รูปแบบการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ด้วยวิธีการบรรยายควบคู่กับการปฏิบัติ เน้นการบรรยายแบบให้ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางการอบรมการตั้งประเด็นคำถามเพื่อให้ผู้เรียนได้ใช้ความคิด แลกเปลี่ยนประสบการณ์ มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและนำเสนอ เพื่อให้เกิดความเข้าใจเนื้อหาอย่างแท้จริง และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันที
- เนื้อหาของโปรแกรมมีทั้งการบรรยายให้ความรู้, การฝึกปฏิบัติการ (Work Shop), กรณีศึกษาและสถานการณ์จำลอง (Case Study and Simulation) และ การนำเสนอ (Present) ทำให้การเรียนรู้ เกิดเข้าใจด้วยตัวเองอย่างแท้จริง

KCT ACADEMY LEARNING STYLES



- การสัมมนาใช้รูปแบบการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ด้วยวิธีการบรรยายควบคู่กับการปฏิบัติ เน้นการบรรยายแบบให้ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางการอบรมการตั้งประเด็นคำถามเพื่อให้ผู้เรียนได้ใช้ความคิด แลกเปลี่ยนประสบการณ์มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและนำเสนอ เพื่อให้เกิดความเข้าใจเนื้อหาอย่างแท้จริง และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันที
- เนื้อหาของโปรแกรมมีทั้งการบรรยายให้ความรู้ พร้อม VDO ประกอบการบรรยาย, กิจกรรมกลุ่มการระดมความคิด (Brainstorming) , การฝึกปฏิบัติการ (Work Shop), กรณีศึกษาและสถานการณ์จำลอง (Case Study and Simulation) และ การนำเสนอ (Present) ทำให้การเรียนรู้ เกิดความสนุกสนาน และสามารถเข้าใจด้วยตัวเองอย่างแท้จริง



KCT ACADEMY

“Our vision is to deliver quality, innovative HR programs & training courses that inspire people to reach their full potential for success”



KNOWLEDGE CASTLE TRAINING CO.,LTD. (HEAD OFFICE)
บริษัท โนว์เลดจ์ คาสเซิล เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่)

16 ซอยพระรามเก้า43 (ซอย 1 เสา 4) แขวงสวนหลวง
เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250



02-003-2125



nartiya@kctathailand.com



<https://kctathailand.com>

