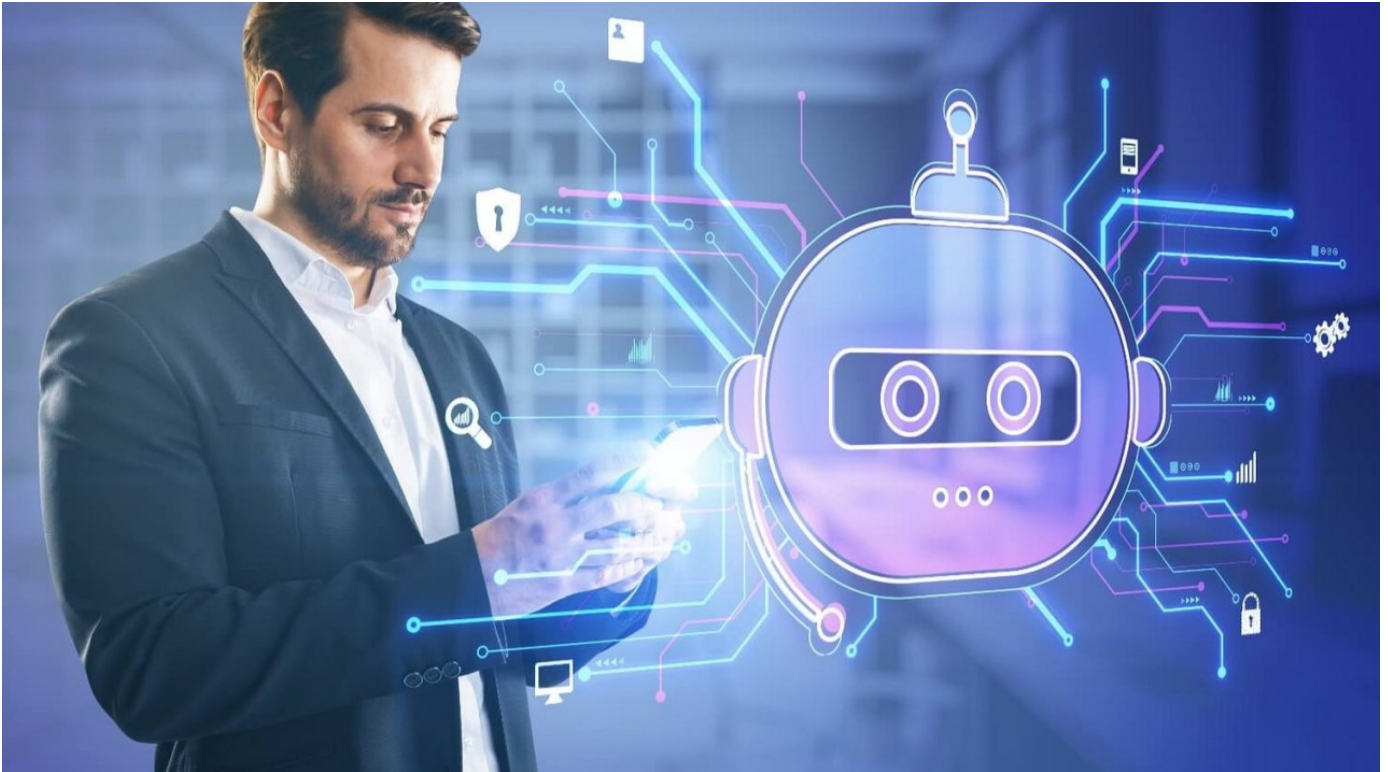




หลักสูตร Solution Selling Techniques

การขายเชิงเสนอแนะเพื่อแก้ปัญหาทางธุรกิจ

วันที่ 2 เมษายน 2569

9.00-16.00 น. โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ

หลักการและเหตุผล

เทคนิควิธีในการขายแบบ Solution Selling ประกอบด้วย 6 ขั้นตอนการขายเชิงเสนอแนะเพื่อแก้ปัญหาทางธุรกิจ (Solution Selling) เพื่อสืบค้นปัญหา ผลกระทบ ตลอดจนการหาทางแก้ไขที่มีโซลูชันที่สร้างความมั่นใจ เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ลูกค้า ให้อคลายข้อกังวลใจหรือมีข้อโต้แย้งและสรุปปิดการขายด้วยความยินยอมพร้อมใจจากลูกค้า ซึ่งผู้เรียนสามารถนำไปใช้ปฏิบัติงานงานจริงได้ในชีวิตการทำงานขายด้วยภายใต้ภาวะเศรษฐกิจผันผวน การแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรง อีกทั้งโจทย์ปัญหาของลูกค้าก็มีความซับซ้อนมากขึ้น นั่นเอง!!!

วัตถุประสงค์: เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม

- เรียนรู้ “เชิงเสนอแนะเพื่อแก้ปัญหาทางธุรกิจ (Solution Selling)” ในฐานะของผู้ทำหน้าที่พนักงานการขายในสายตาลูกค้า
- เข้าถึง “ปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจ” ที่ทำให้ “ลูกค้าเกิดความต้องการด้วยความเต็มใจและมั่นใจในการตัดสินใจซื้อ”
- สามารถปฏิบัติตามขั้นตอน “การขายแบบ Solution” ให้เป็นผู้ต่อยอดธุรกิจให้กับองค์กรและ“โอกาสทำกำไร” ให้กับลูกค้าด้วยความ เป็นพนักงานขายมืออาชีพ

หัวข้อการฝึกอบรม

- เข้าถึงกระบวนการขาย “Solution Selling” 6 ขั้นตอน ประกอบด้วย

1. “Business Diagnosis Process : BDP” การวิเคราะห์และประเมินสถานภาพขององค์กร เพื่อค้นหาปัญหา อุปสรรค และสาเหตุทางธุรกิจจากการดำเนินงาน เพื่อระบุ “Performance Gap” กับ “Business Goal” เพื่อนำมาเป็นข้อมูลในการวางแผนแก้ไขและพัฒนาศักยภาพของธุรกิจให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

2. “Business Impact Analysis : BIA” การวิเคราะห์ผลกระทบที่เกิดขึ้นจากความขัดข้องในการดำเนินธุรกิจ หากยังไม่ได้หาทางแก้ปัญหาเหล่านั้น โดยใช้ “เทคนิค Pain point ของลูกค้า” เพื่อชี้ให้เห็นถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นแก่ลูกค้า”

3. “Create Solution Business : CSB” การออกแบบแนวทางแก้ปัญหาธุรกิจให้มีประสิทธิภาพให้ “ตอบโจทย์” ธุรกิจของลูกค้าแบบเฉพาะเจาะจง เช่น การแก้ปัญหาเฉพาะจุด (Customized Solution) เพิ่มประสิทธิภาพและการเติบโต (Efficiency & Growth) หรือการลดขั้นตอนการปฏิบัติงาน (Work Simplification) เป็นต้น นี่ก็คือ... “การเสนอ Solution ของพนักงานขายหรือแก้ด้วย Gain Point”

4. “Customer Feedback : CF” การรับฟังความคิดเห็นและปฏิกิริยาย้อนกลับจากลูกค้า เพื่อประเมิน “โอกาสปิดการขาย”

5. “Modifications to products & services” การปรับสินค้าและบริการให้เหมาะสมกับธุรกิจของลูกค้า (ปรับแต่ง Solution เป็นเฟสๆ หรือทยอยขายสินค้าและบริการในแต่ละจังหวะเวลาที่เหมาะสมแล้วแต่กรณี)

6. “Close the Sales” ปิดการขาย จบการสนทนาขายแบบ Solution Selling

- Workshop : ฝึกปฏิบัติการขายแบบ Solution Selling ในการวิเคราะห์ปัญหาความต้องการของลูกค้า

- A-LACE Skills (ลูกไม้) : 5 ทักษะสำคัญในการขายแบบ Solution Selling ประกอบด้วย

A-Asking : การตั้งคำถาม เช่น คำถามชี้แนะ (Leading Question) คำถามล่อคประเด็น (Control Question) และคำถามสรุป (Summary Question)

L-Listening : การฟัง เช่น ฟังจับประเด็น (Informational Listening) ฟังเพื่อประเมินและวิเคราะห์ (Critical Listening) และฟังอย่างเข้าใจและเห็นใจ (Empathetic Listening)

A-Analysis : การวิเคราะห์ เช่น การวิเคราะห์เชิงวินิจฉัย (Diagnostic Analytics) การวิเคราะห์เชิงคาดการณ์ (Predictive Analytics) การวิเคราะห์เชิงเสนอแนะ Prescriptive Analytics) และการวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analytics)

C-Convincing to Close the Sales : โน้มน้าวเพื่อปิดการขาย

E-Excellent Solution : การแก้ปัญหาที่ยอดเยี่ยม ย้ำความมั่นใจให้เกิดขึ้นแก่ลูกค้า

- สรุป ถาม-ตอบ

วิธีการฝึกอบรม:

- บรรยาย ถกอภิปราย ฝึกปฏิบัติ และบทบาทสมมติ

วิธีการฝึกอบรม:

- 1 วัน

วิทยากร

อาจารย์พรเทพ จันทนาวิ

การศึกษา

- บริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- บริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสสกาย
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล การขาย การตลาดและบริการ

▪ Fee Seminar/ อัตราค่าสัมมนาต่อ 1 ท่าน

▪ (รวมค่าวิทยากร เอกสารบรรยาย อาหารกลางวันบุฟเฟต์ วัสดุบัตร)

ค่าอบรม (Seminar Fee)	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าสัมมนา / 1 ท่าน	4,000	280	120	4,160

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- 1.1 ธนาคารกรุงไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-3-63836-8
ชื่อบัญชี บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) info.ptstraining@gmail.com
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1. ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd.)

2. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450

บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด
เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤษภาวิไล 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แขวง 3
แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

► รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรรณญา

Professional Training Solution

Tel : 02-1753330, 086-6183752, 062-8928558

E-mail : info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

Line ID : 0866183752

www.ptstraining.co.th

**ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)**



หลักสูตร Solution Selling Techniques

ส่งมาที่ email : ptstraining3@gmail.com หรือ info.ptstraining@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ TAX ID _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____