

LEARNING OUTCOME

COURSE	PARTICIPANTS WILL:
FOUNDATIONAL PROGRAM	
1. A MIND TO WIN	มีทัศนคติที่ถูกต้องต่อสินค้า องค์กร และวิชาชีพของตนเองเพื่อสร้างงานขายแบบมืออาชีพโดยมีลูกค้าเป็นศูนย์กลางได้อย่างยั่งยืน
2. MAKING A GREAT FIRST IMPRESSION	มีทักษะและความชำนาญในการเสนอภาพลักษณ์ที่เหมาะสมกับสินค้าและบริการที่นำเสนอได้อย่างมืออาชีพ
3. ESSENTIAL SELLING SKILLS	มีความพร้อมในด้านทักษะและกระบวนการ เพื่อทำให้ลูกค้าสามารถรับรู้ถึงคุณค่าของสินค้าหรือบริการที่สอดคล้องกับความต้องการและปัญหาทางธุรกิจที่เผชิญอยู่
4. EFFECTIVE SALES PRESENTATION	นำเสนอเพื่อสร้างความแตกต่างในการขาย ที่ชัดเจนตรงประเด็น มีการลำดับอย่างเป็นระบบ และโน้มน้าวใจเพื่อผลลัพธ์ที่ต้องการในการขายได้
ADVANCE PROGRAM	
1. STRATEGIC ACCOUNT MANAGEMENT	สามารถดูแลลูกค้ารายสำคัญแบบมีกลยุทธ์โดยเน้นความเข้าใจแบบบูรณาการ เพื่อรักษาความสัมพันธ์และความไว้วางใจในระยะยาว
2. SELLING WITH ROI	นำเสนอการขายในเชิงของการแก้ปัญหาที่ช่วยให้ลูกค้าสามารถเห็นความคุ้มค่าที่สามารถจับต้องได้ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว
3. INFLUENCING SKILL	มีทักษะในการจูงใจด้วยการเตรียมคำถามที่ทรงพลังให้เห็นประโยชน์ในแนวทางการสร้างความได้เปรียบของสินค้าและบริการ
4. ENGAGING EXECUTIVES	สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายระดับผู้บริหารเพื่อสร้างโอกาสในการขาย
5. NEGOTIATING FOR RESULTS	สร้างกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองที่สามารถเพิ่มผลลัพธ์และข้อตกลงที่มุ่งเน้นผลประโยชน์ร่วมกันให้กับทุกฝ่าย
6. IMPLEMENTATION FOR SUSTAINABILITY	สามารถบริหารจัดการอุปสรรคที่เกิดขึ้นในองค์กรลูกค้าต่อสินค้าและบริการใหม่ โดยมุ่งเน้นการทำหน้าที่เกี่ยวข้อง (Stakeholders) ยอมรับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว และให้ความร่วมมือเพื่อความสำเร็จของโครงการ
7. COMMUNICATION FOR STRATEGIC RELATIONSHIP	มีทักษะในการเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดี อันนำมาซึ่งความร่วมมือและก่อให้เกิดผลลัพธ์ที่ต้องการ ป้องกันและลดความขัดแย้งซึ่งอาจเกิดขึ้นการทำงานระหว่างลูกค้าหรือทีมงาน

FACILITATOR PROFILE

สุรัตน์ โพรปราสาท

วิทยากรที่ปรึกษา, นักจิตวิทยาเชิงบวก, อดีตผู้บริหารการขาย

จากประสบการณ์ด้านธุรกิจการขายและการตลาดในองค์กรทั้งไทยและต่างประเทศมากกว่า 20 ปี ในตำแหน่งผู้บริหารการขายในองค์กรไอทีระดับโลก อย่างเช่น IBM (ประเทศไทย), SAP (ประเทศไทย) และ Dimension Data (ประเทศไทย) ปัจจุบันคุณสุรัตน์เป็นที่ปรึกษาด้านการขายแบบ B2B ยุคใหม่ให้กับองค์กรในธุรกิจที่หลากหลาย เช่น เทคโนโลยีสารสนเทศ โทรคมนาคม ธุรกิจยานยนต์ ค่าปลีก และธุรกิจยาและสุขภาพ ด้วยความมุ่งมั่นในการช่วยให้ลูกค้าบรรลุจุดมุ่งหมายทั้งระดับองค์กรและระดับบุคคล

นอกเหนือจากหลักสูตรการอบรมด้านการขาย คุณสุรัตน์ยังสนใจในด้านจิตวิทยาเชิงบวก โดยอดีตรับหน้าที่พิธีกรรายการน้ำครึ่งแก้ว ทางช่องกรุงเทพธุรกิจทีวี โดยได้สัมภาษณ์แขกรับเชิญจากหลากหลายวงการ ในเรื่องทักษะชีวิตเชิงบวก (Positive Life Skills) เพื่อชีวิตที่มีความสุขและมีความหมาย



ตำแหน่งปัจจุบัน
กรรมการผู้จัดการ บริษัท Amplio จำกัด

การศึกษา

- บริหารธุรกิจบัณฑิต (การตลาด) มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- การจัดการมหาบัณฑิต (การพัฒนาองค์กรและการจัดการ) (เกียรตินิยม) มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ
- ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต (จิตวิทยาการให้คำปรึกษา) มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ (กำลังศึกษา)

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่

บริษัท โปรเฟสชั่นแนล ทรนนิ่ง เซอร์วิส จำกัด

เลขที่ 11 อาคารคิวเฝ้าสาคร ชั้น 20 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทร. 02-679-2361-4 โทรสาร. 02-679-1934

Email: sales@pts.premier.co.th www.protrainservice.com



In association with



ENTERPRISE SALES EFFECTIVENESS SERIES



ENTERPRISE SALES EFFECTIVENESS SERIES

การลงทุนที่คุ้มค่าที่สุดคือการลงทุนกับทรัพยากรบุคคล ซึ่งเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนองค์กรไปข้างหน้า โดยเฉพาะทีมงานขาย ซึ่งถือเป็นตัวแทนในการนำรายได้ ผลกำไรและความพึงพอใจของลูกค้ามาสู่องค์กร หากพนักงานขายมีคุณลักษณะที่เหมาะสมและสอดคล้องกับกระบวนการทำงานเพียงใด ก็ยิ่งเพิ่มโอกาสให้องค์กรประสบผลสำเร็จตรงตามเป้าหมายได้มากขึ้นเท่านั้น

PTS ร่วมกับ amplio ได้พัฒนาองค์ความรู้ เครื่องมือทางการขายและกิจกรรมการเรียนรู้ต่างๆที่ครอบคลุมตลอดกระบวนการขายแบบองค์กร (B2B) ทุกขั้นตอน เพื่อมุ่งเน้นในการพัฒนาความเป็นมืออาชีพให้กับทีมงานขายและผู้บริหารงานขายอย่างเป็นระบบ โดยแบ่งโปรแกรมการเรียนรู้ออกเป็น Foundational Sales Skills และ Advanced Sales Skills ตามขั้นตอนและความซับซ้อนของกระบวนการขายซึ่งมุ่งเน้นการนำไปปรับใช้ได้จริงในการทำงาน

Our Sales Effectiveness Approach



ในหลักสูตรนี้ท่านจะได้เรียนรู้ กระบวนการ และชุดเครื่องมือทางการขายในตลาดลูกค้าองค์กร หรือ B2B (Business to Business) ที่พิสูจน์แล้วว่าใช้ได้ผลกับองค์กรผู้ขายชั้นนำ โดยมุ่งเน้นไปที่ความต้องการของผู้ซื้อและผลลัพธ์ที่องค์กรต้องการเป็นหลัก โดยวิทยากรผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ในงานขายและบริหารงานขายแบบ B2B ให้กับองค์กรชั้นนำระดับโลกมาแล้วมากมาย

FOUNDATIONAL SALES SKILLS

เป็นกลุ่มโปรแกรมการเรียนรู้ขั้นพื้นฐานที่พนักงานขาย B2B ทุกท่านควรได้รับการพัฒนา เหมาะสำหรับผู้ที่อยู่ในช่วงเริ่มต้นการเป็นพนักงานขาย และผู้ที่มีประสบการณ์ รวมถึงผู้ที่ทำงานสนับสนุนงานขายที่ต้องพบปะลูกค้า เช่น Presales support, Technical support, Product manager หรือฝ่ายการตลาด ใช้ระยะเวลาในการเรียนรู้รวม 7 วัน

1. A MIND TO WIN 1 Day

- การใช้ความจริงใจและตรงไปตรงมาอย่างสร้างสรรค์ เพื่อสร้างความไว้วางใจในระยะยาว
- การตระหนักถึงความแตกต่างในความต้องการและสถานการณ์ของลูกค้าแต่ละราย
- การสร้างความภาคภูมิใจที่มีต่อสินค้าและบริการของตนเอง
- การใช้ความปรารถนาดีที่อยู่ภายในเอาชนะความกลัวในการยื่นข้อเสนอสิ่งที่เป็นประโยชน์สูงสุดต่อลูกค้า
- ความสามารถในการจัดลำดับความสำคัญของงานและลูกค้าแต่ละรายได้อย่างมีประสิทธิภาพ



2. MAKING A GREAT FIRST IMPRESSION 1 Day

- วิธีสร้างความประทับใจตั้งแต่แรกพบกับลูกค้าและผู้บริหาร
- มารยาททางธุรกิจที่จำเป็นต่อการเป็นมืออาชีพ
- ความสามารถในการปรับตัวต่อสถานการณ์ต่างๆทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ
- การแต่งกายและมารยาทในการเข้าสังคม
- การรับมือต่อสถานการณ์ที่ยากลำบากได้อย่างมืออาชีพ

3. ESSENTIAL SELLING SKILLS 3 Days

- วิธีเปิดการสนทนาในเชิงบวกอย่างมีประสิทธิภาพ
- การใช้คำถามอย่างมีกลยุทธ์ เพื่อการได้มาซึ่งข้อมูลที่เป็น และค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า
- “การคิดอย่างผู้ซื้อ” เพื่อการเตรียมข้อมูลที่เป็นต่อการตัดสินใจของลูกค้า
- กระบวนการและสิ่งที่ต้องปฏิบัติในระหว่างการซื้อของลูกค้า
- ทักษะการสื่อสารโดยเน้นการฟังอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อนำไปสู่ความเข้าใจที่ตรงกับลูกค้า
- เหตุผลที่ลูกค้าหลีกเลี่ยงที่จะเปิดเผยความต้องการที่แท้จริงพร้อมด้วยแนวทางในการรับมือ
- การสร้าง ความแตกต่างให้กับสินค้าและบริการเพื่อสร้างการจดจำ และชัดเจนความกังวลต่างๆที่ลูกค้าอาจมี

4. EFFECTIVE SALES PRESENTATION 2 Days

- การรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลที่เป็นต่อการสร้างการนำเสนอที่ประสบความสำเร็จ
- การนำเสนอการขายที่ลูกค้ารับรู้ถึงคุณค่าของสินค้าและบริการที่ถูกเตรียมให้เฉพาะเจาะจงกับลูกค้าแต่ละราย เน้นการให้ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง และมุ่งการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง
- การนำเสนอประเด็นสำคัญในระยะเวลานานสั้น เพื่อให้การนำเสนอเป็นไปอย่างชัดเจนตรงประเด็น มีการลำดับอย่างเป็นระบบ และไว้วางใจได้
- การสร้าง ความแตกต่างในการนำเสนอ ด้วยการใช้น้ำเสียง ภาษา ท่าทาง การใช้สื่อต่างๆ และการส่งเสริมให้ผู้ฟังมีส่วนร่วมระหว่างการนำเสนออย่างเป็นมืออาชีพ

ADVANCED SALES SKILLS

เป็นกลุ่มโปรแกรมการเรียนรู้ขั้นสูงของงานขาย B2B ผู้ความเป็นมืออาชีพ โดยเหมาะสำหรับผู้ที่มีประสบการณ์ในการเป็นพนักงานขายขั้นพื้นฐานและต้องการเพิ่มทักษะการขายให้สามารถตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา รวมถึงผู้บริหารที่ต้องการองค์ความรู้ที่ส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพของทีมงานขาย ใช้ระยะเวลาในการเรียนรู้รวม 12 วัน

1. STRATEGIC ACCOUNT MANAGEMENT 2 Days

- การขายระดับสูงที่มุ่งส่งเสริมความสามารถทางธุรกิจให้กับลูกค้า โดยเอื้อให้ผู้เรียนสามารถปรับเปลี่ยนเครื่องมือ หรือกลยุทธ์ต่างๆให้เป็นเอกลักษณ์เฉพาะของตนเองได้
- การทำงานบนพื้นฐานของการปฏิบัติได้จริง เพื่อการวางแผนงานอย่างชาญฉลาดที่สามารถบรรลุเป้าหมายของโครงการ หรืองานในแต่ละวันได้
- การค้นหาข้อมูลสำคัญของลูกค้ารายหลัก เพื่อการสร้างแผนกลยุทธ์สำหรับบริหารจัดการลูกค้า
- การประยุกต์ใช้กระบวนการต่างๆของแผนกลยุทธ์สำหรับการดูแลลูกค้าแต่ละรายให้มีประสิทธิภาพ
- การสร้างแผนกลยุทธ์ที่ส่งเสริมเป้าหมายและความสามารถทางธุรกิจให้กับองค์กรลูกค้า โดยพิจารณาถึงผู้มีอำนาจในการตัดสินใจ เครื่องมือ กลยุทธ์ และกระบวนการซื้อของลูกค้า ครอบคลุมถึงปัจจัยหรือกลยุทธ์ต่างๆที่ส่งผลกระทบต่อการขาย

2. SELLING WITH ROI 2 Days

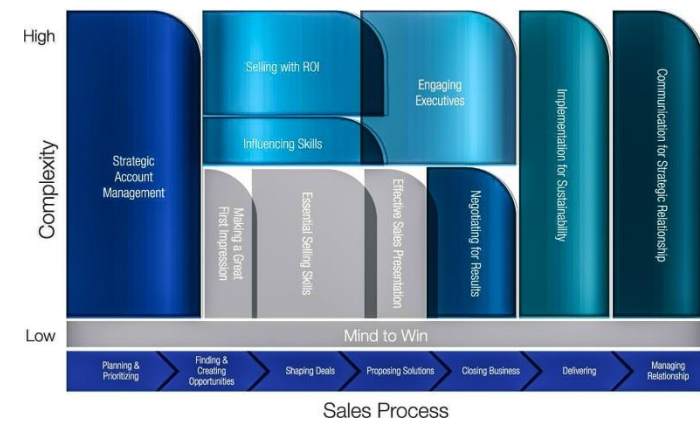
- ขั้นตอนการเก็บรวบรวมและจัดการข้อมูลที่เป็นหัวใจของการสร้าง ROI Model
- การติดตาม ประเมินผลจากการใช้สินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อนำไปสู่การสร้างความสามารถในการแข่งขัน
- การนำเสนอผลตอบแทนทางธุรกิจที่เป็นรูปธรรมให้กับลูกค้า
- การบูรณาการแนวคิด ROI ไว้ในทุกกิจกรรมของการขาย

3. INFLUENCING SKILL 2 Days

- การใช้คำถามทรงพลังในการเข้าถึงปัญหาทางธุรกิจของลูกค้า
- การจูงใจด้วยคุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับมากกว่าการเน้นที่คุณสมบัติของสินค้า
- การสร้าง ความแตกต่างจากคู่แข่งอย่างชัดเจน ด้วยการนำเสนอคุณค่าของสินค้าและบริการ
- การนำเสนอแนวทางที่ชาญฉลาด เพื่อหลีกเลี่ยงการลดราคาโดยไม่จำเป็น

4. ENGAGING EXECUTIVES 1 Day

- เทคนิคการยกระดับความเชื่อมั่นที่มีต่อระดับปฏิบัติการเพื่อนำไปสู่โอกาสในการเข้าถึงผู้บริหาร
- การคงความสัมพันธ์ไว้อย่างเน้นแน่นแฟ้นกับผู้ที่เป็บุคคลระดับกลาง แม้ข้ามไปพบกับผู้บริหารในระดับที่สูงกว่า
- การวางแผนการสนทนาเพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลเชิงกลยุทธ์ที่เราต้องการ
- กลยุทธ์ในการส่งเสริมให้เกิดการมีส่วนร่วมของผู้บริหารในทุกกิจกรรม ผ่านการตั้งคำถามให้เกิดความต้องการที่มาจากคำพูดของผู้บริหาร
- การนำเสนอความแตกต่างที่เฉพาะเจาะจงและเอื้อประโยชน์ต่อธุรกิจของลูกค้าได้อย่างชัดเจน



5. NEGOTIATING FOR RESULTS 2 Days

- การพิจารณาเพื่อเลือกใช้ทักษะการเจรจาต่อรองในเชิงให้คำปรึกษา ในสถานการณ์ที่แตกต่างอย่างเหมาะสม
- การวิเคราะห์ลูกค้าและภาพรวมของการขายเพื่อสร้างกรอบแนวคิดในการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ
- การสร้างกลยุทธ์ในการเจรจาต่อรองที่สามารถเพิ่มผลลัพธ์ และขัดถกเถียงที่มุ่งเน้นผลประโยชน์ร่วมกันให้กับทุกฝ่าย
- การสร้างตัวแปรและทางเลือกอันนำไปสู่ความพึงพอใจของทุกฝ่าย เพื่อบรรลุเป้าหมายในการเจรจาต่อรอง และส่งเสริมเป้าหมายในเชิงความสัมพันธ์

6. IMPLEMENTATION FOR SUSTAINABILITY 1 Day

- การสร้าง ความคาดหวังต่อสินค้าและบริการที่เหมาะสม และแตกต่างไปจากประสบการณ์เดิมของลูกค้า
- การก้าวข้ามผ่านแรงต่อต้านจากผู้ที่เกี่ยวข้องในองค์กรต่อสินค้าและบริการใหม่
- การสร้างแนวร่วมที่มาจากกลุ่มผู้เกี่ยวข้องในองค์กร เพื่อสนับสนุนต่อการใช้สินค้าและบริการใหม่
- การออกแบบและสื่อสารความสำคัญของต่อสินค้าและบริการไปยังกลุ่มคนสำคัญขององค์กรลูกค้าอย่างเป็นระบบ
- การส่งมอบและสร้างความสำเร็จที่เกิดขึ้นจากการใช้สินค้าและบริการ ทั้งในระยะสั้นและระยะยาวแก่บุคคลที่เกี่ยวข้อง เพื่อมุ่งไปสู่การเป็นหัวใจของการดำเนินธุรกิจของลูกค้าในที่สุด

7. COMMUNICATION FOR STRATEGIC RELATIONSHIP 2 Days

- การแสดงความคิดเห็นต่อประเด็นปัญหาได้อย่างตรงไปตรงมา โดยไม่ทำลายความสัมพันธ์
- การให้และรับ Feedback ในแนวทางที่ก่อให้เกิดการพัฒนาผลลัพธ์
- แนวทางการสื่อสารสำหรับบุคคลแต่ละประเภท
- การสนทนาอย่างมีประสิทธิภาพในหัวข้อที่มีความเสี่ยงสูง หลีกเลี่ยงการใช้อารมณ์ ที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งในการสนทนาได้
- การทำงานเป็นทีม โดยสร้างความมั่นใจในการพิจารณาคัดเลือกทีมงานเพื่อเข้าร่วมโครงการได้อย่างเหมาะสม

“You don't close a sale; you open a relationship if you want to build a long-term, successful enterprise”

Patricia Fripp,
President at Fripp Virtual Training