

## หลักสูตร เทคนิคการขายสินค้าอุตสาหกรรม

### 📌 หลักการและเหตุผล

เทคนิคการขายสินค้าและบริการให้กับกลุ่มลูกค้าองค์กรและอุตสาหกรรม (B2B Sales Professional) ในวงการธุรกิจในยุคใหม่นี้ หากคุณเป็นนักขายที่ต้องดูแลกลุ่มลูกค้าองค์กรและกลุ่มอุตสาหกรรม คุณคงเข้าใจเป็นอย่างดีถึงการต้องใช้ความสามารถ และความพยายามอย่างสูง เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและความไว้วางใจให้เกิดขึ้นกับลูกค้าของคุณ ทั้งนี้ก็เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเห็นถึงความเป็นมืออาชีพ พร้อมทั้งการเป็นที่ปรึกษาทางการขายที่ดีของคุณนั่นเอง

### 📌 วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้และเข้าใจโลกแห่งการขายในปัจจุบันที่เปลี่ยนแปลงไปมากขึ้น พร้อมเรียนรู้วิธีการปรับตัวในการทำงาน
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมทราบถึงบทบาท รวมถึงทักษะความสามารถที่นักขายในยุคปัจจุบันเป็นจำเป็นต้องมี
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจและทราบวิธีการค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้ากลุ่มองค์กรและอุตสาหกรรม
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมวิเคราะห์ลูกค้า มองเห็นโอกาส กำหนดกลยุทธ์ และประเมินลูกค้าได้อย่างเป็นระบบ หลีกเลี่ยงการใช้ความรู้สึกในการตัดสินใจ
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้เทคนิคการรักษาลูกค้าด้วยเครื่องมือ CRM (Customer Relationships Management)

### 📌 เนื้อหา

- ความแตกต่างระหว่างสินค้าอุตสาหกรรมและสินค้าอุปโภคบริโภค
- รูปแบบการขายสินค้าอุตสาหกรรมหรือ B2B
- การวางแผนการขายสินค้าอุตสาหกรรม
- การวางตำแหน่งเพื่อเป็น A-Must Solution ไม่ใช่เป็นแค่ตัวเลือก
- การขายเชิงที่ปรึกษา
- นักขายสินค้าอุตสาหกรรมต้องเข้าใจธรรมชาติของลูกค้าอุตสาหกรรมเป็นอย่างดี จึงจะสามารถนำเสนอขายสินค้าได้อย่างเหมาะสม เช่น
  - ความต้องการของลูกค้าคืออะไรบ้าง?
  - ใครคือผู้ตัดสินใจซื้อตัวจริง? Consumer & Customer
  - พฤติกรรมและกระบวนการตัดสินใจซื้อเป็นอย่างไร?
- เข้าใจโลกการขายแบบ B2B
- ความสำคัญและบทบาทของนักขาย B2B
- ความต้องการลูกค้าลักษณะองค์กร
- Competency ของนักขาย B2B
- กระบวนการขายที่สัมฤทธิ์ผล
- เทคนิคการเข้าถึง และช่วงชิงลูกค้า
- เทคนิคการนำเสนออย่างมืออาชีพ สำหรับสินค้าอุตสาหกรรม
- เทคนิคการเจรจากับลูกค้า B2B
- เทคนิคการปิดการขายสินค้าอุตสาหกรรม และเทคนิคการรักษาลูกค้า
- CRM (Customer Relationships Management) สำหรับ B2B ที่นักขายควรปรับเปลี่ยน Mind Set ให้มีจิตสำนึกของความเป็นเจ้าของ

## **วิทยากร**

อาจารย์กิตติศักดิ์ วิวัฒน์ธนวงศ์

## **รูปแบบการฝึกอบรม**

บรรยายแบบ Adult Learning Approach, บทบาทสมมติ Role Play กิจกรรมสนุกสนาน เกม และ การฝึกปฏิบัติ (Workshop) ภาพยนตร์ที่มีบทเรียน (Lesson from Movies) โดยผู้เข้าอบรมมีส่วนร่วมทุกๆ หัวข้อบรรยาย

## **ระยะเวลา**

1 วัน