



GENIUS
COACHING CENTER

หลักสูตร

ปิดการขาย เพิ่มยอดให้ปัง ด้วยพลังนักขายแบบที่ปรึกษา (Consultative Selling Mastery)

หลักการและเหตุผล

พฤติกรรมลูกค้าในปัจจุบันให้ความสำคัญกับความเข้าใจและคุณค่ามากกว่าการขายแบบเร่งเร้า หากทีมขายสามารถทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษา จะช่วยสร้างความเชื่อมั่นและความสัมพันธ์ระยะยาว หลักสูตรนี้จึงมุ่งพัฒนากทักษะการขายเชิงที่ปรึกษา เพื่อยกระดับศักยภาพทีมขายขององค์กร

วัตถุประสงค์

- ✓ เพื่อพัฒนากทักษะการขายเชิงที่ปรึกษา
- ✓ เพื่อสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า
- ✓ เพื่อเพิ่มโอกาสความสำเร็จทางการขาย

รายละเอียดหลักสูตร

- ✓ Mindset การขายเชิงคุณค่า
- ✓ การวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าบนความหลากหลาย Generation
- ✓ เทคนิคการขายแบบที่ปรึกษา สร้างผลลัพธ์ เพิ่มยอดขายอย่างยั่งยืน
- ✓ การนำเสนอการขายแบบ Story Telling
- ✓ Role Play การขายจากสถานการณ์จริง

สิ่งที่จะได้รับ

- 👉 ยอดขายที่ยั่งยืน
- 👉 ลูกค้าเชื่อมั่นและภักดี
- 👉 ทีมขายมีความเป็นมืออาชีพ



วิทยากร ผู้เชี่ยวชาญ บริษัท จีเนียส โค้ชซิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด