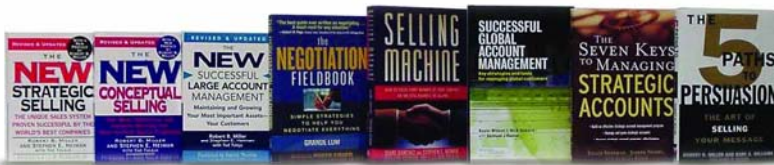


## Comprehensive Strategy for Complex Sales

การขายเชิงกลยุทธ์ จะช่วยให้องค์กรพัฒนากลยุทธ์การขายแบบองค์รวมเพื่อที่จะชนะในทุกโอกาส การขาย โปรแกรมจะส่งมอบกระบวนการของการขายและแผนปฏิบัติการที่จะชนะการขายแบบโซลูชัน ซึ่งในทุกการสั่งซื้อนั้น ลูกค้ามีขั้นตอนอนุมัติการสั่งซื้อจากคนหลายคน หลายฝ่ายหรือหลายแผนกหรือ แม้แต่ในหลายระดับ

การขายเชิงกลยุทธ์ ทำให้เห็นภาพการขายที่ชัดเจนในทุกสถานการณ์ของการขายด้วยเครื่องมือของ โปรแกรมเพื่อใช้ในการวางแผน ที่เรียกว่า บลูชีท (Blue Sheet) ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการกำหนด กฎและลำดับขั้นต่างๆ ในองค์กรของผู้ซื้อ ทำให้เข้าใจทิศทางของการมีอิทธิพลในการซื้อของแต่ละฝ่าย และเข้าใจถึงเหตุผลในการซื้อพร้อมกับเปิดเผยข้อมูลที่จำเป็นที่ผู้ขายต้องใช้ในการขาย ผู้ขายและ องค์กรจะได้รับเครื่องมือที่ใช้ในการประเมินจุดยืนของการแข่งขัน การเตรียมความพร้อมของธุรกิจ และผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการซื้อขององค์กรผู้ซื้อ อีกทั้งความแตกต่างที่มีอยู่ภายในองค์กร ของผู้ซื้อด้วยวิธีการพิจารณาความสมดุลในจุดแข็งแต่ละพื้นที่การตัดสินใจของผู้ซื้อ

การขายเชิงกลยุทธ์ มีกระบวนการในการพัฒนากลยุทธ์ของการขายอย่างมีนัยสำคัญที่จะเพิ่มโอกาส แห่งชัยชนะในทุกสถานการณ์ของการขายที่มีความซับซ้อน หรือที่เรียกว่า Complex Sales วิธีของ การขายเชิงกลยุทธ์ยังให้องค์กรผู้ขายด้วยกระบวนการและภาษาที่มีความเข้าใจไปในทิศทางเดียวกัน สำหรับการโน้มน้าวในทุกสถานการณ์ของการขาย เพื่อเป็นการหลีกเลี่ยงความสับสนในการขายที่เกิดขึ้นบ่อยครั้งในองค์กรผู้ขาย อีกทั้งสามารถที่จะจัดสรรและกำหนดทรัพยากรในการขายเพื่อเพิ่มโอกาส ชัยชนะในการขาย เมื่อต้องเผชิญกับสถานการณ์ที่มีโอกาสชัยชนะในการขายต่ำ กฎแห่งความสำเร็จคือ การเรียนรู้ถึงวิธีการที่มุ่งเน้นถึงเวลาและพลังงานที่ต้องใช้ในโอกาสของการขาย เพื่อเปลี่ยนเป็นผลกำไร และการสร้างลูกค้าระยะยาวให้กับองค์กร



การขายเชิงกลยุทธ์ เป็นโซลูชันที่เหมาะสมถ้าองค์กรของคุณกำลังพยายามที่จะ:

- รักษาการอนุมัติการสั่งซื้อจากการตัดสินใจในการซื้อที่มีหลายคน
- เชื่อมติดที่ทำให้เข้าใจถึงการเมืองหรือสถานการณ์ภายในของผู้ซื้อหรือเป้าหมาย
- เพิ่มความเข้าใจให้ชัดเจนขึ้นถึงสถานการณ์ของโอกาสการขายที่สำคัญ
- จัดสรรทรัพยากรให้มีความเหมาะสมสำหรับการขายที่มีรายการจำนวนมาก
- เพิ่มความช่วยเหลือภายในทีมขายที่จะมุ่งไปสู่โอกาสของการขาย
- พยายามรายได้ด้วยวิธีการที่มีความละเอียดและแม่นยำมากที่สุด
- เพิ่มอัตราส่วนในการปิดการขายสำหรับทุกโอกาสทางการขายที่มีรอบการขายยาวนาน



### Multiple Decision Makers

In complex selling environments, where multiple people will influence the outcome of a sale, identifying and accessing these decision makers is an essential part of a winning strategy. World-Class Sales Organizations are significantly more likely to recognize the importance of these individuals in securing a sale.

In a large deal, we always gain access to key decision makers.



"I was able to immediately put the methodology to use in developing a sales strategy for a significant opportunity. Using Strategic Selling®, I was able to clearly assess the customer's needs and tailor a solution that addressed those needs in a win-win formula."

- Salesperson, Travel & Leisure

"I am doing a blue sheet each week and reviewing it with my team. During the reviews I learn a great deal from my teammates about what they do successfully and how I can improve. It allows us to have a structured discussion around the way to penetrate and win a project."

- Account Manager, Healthcare



สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ :

Tel: 02 349 1787-88 , 080 620 8877 , 083 276 8877

[www.stepplus.org](http://www.stepplus.org)

[www.millerheiman.com](http://www.millerheiman.com)

MILLER HEIMAN™  
Distribution Partner

## ผู้ซื้อตัดสินใจหลายคนในการซื้อครั้งหนึ่ง ๆ :

ในสภาพแวดล้อมของการขายที่ซับซ้อน คือ การมีคนหลายคนที่มีอิทธิพลต่อผลลัพธ์ในการขายครั้งหนึ่ง ๆ การค้นหาและเข้าหาผู้ที่มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อหลายคนเป็นความจำเป็นอย่างยิ่งในกลยุทธ์การขาย องค์การการขายระดับโลกต่าง ๆ ให้ความสำคัญกับความเข้าใจที่มีความสำคัญของผู้ขายแต่ละคนเพื่อที่จะให้ความมั่นใจที่จะได้รับการสั่งซื้อในการขายในครั้งนั้น ๆ

## โปรแกรมนี้เหมาะกับใคร:

ใครก็ตามที่ต้องรับผิดชอบในการขายให้กับองค์กร จากผู้ขายที่ต้องลงนามพบปะกับผู้ซื้อจนถึงผู้บริหารระดับสูงในฐานะที่เป็นผู้สนับสนุนการขาย ทำให้เกิดการปฏิบัติการในกระบวนการของการขายของคุณ และทำให้มีการใช้กระบวนการของการขายร่วมกันในที่ทำงานทำให้มีวิถีการทำงานร่วมกันในที่ทำงานขายทั้งผู้ที่เกี่ยวข้องกับการขายทางตรงและทางอ้อมอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อการเพิ่มความเร็วและมีความแม่นยำในการสื่อสารเกี่ยวกับโอกาสในการขายของผู้ขาย

## คุณประโยชน์ที่องค์กรผู้ขายจะได้รับ:

### ผู้ขายภาคสนามจะได้รับ:

- การกำหนดตำแหน่งของโซลูชันได้อย่างแม่นยำกับผู้ที่เกี่ยวข้องที่แท้จริงในการตัดสินใจซื้อของพวกเขา
- วิเคราะห์ความคิดของผู้ตัดสินใจในการซื้อแต่ละคน เพื่อที่จะเปลี่ยนแปลงและตรวจสอบความเป็นไปได้ในการขายในครั้งนั้น ๆ
- ทำให้ธุรกิจมีความมั่นคงในทุกช่วงเวลาและหลีกเลี่ยงความไม่แน่นอนด้วยรูปแบบในการขาย
- จัดสรรเวลาในการขายที่มีจำกัดกับกลุ่มเป้าหมายที่มีคุณภาพ

### ผู้บริหารการขายและผู้บริหารระดับสูงจะได้รับ:

- มีการใช้ภาษาในการขายเดียวกัน ทำให้เข้าใจกันในที่ทำงาน เพื่อที่จะปรึกษาสถานภาพของโอกาสในการขายและเตรียมตัวสำหรับขั้นตอนต่อไป
- มีการค้นหาโอกาสในการขายได้อย่างรวดเร็วโดยการใช้ทรัพยากรที่จำกัด
- รวบรวมและแบ่งปันกรณีศึกษาจากผู้ที่มีประสบความสำเร็จในการขายระดับต้น ๆ ของทีมงาน

## สิ่งที่จะได้รับคือ:

- 1) แนวคิดด้านการวางกลยุทธ์ในการขาย (เป็นประเด็นใหม่ ในประเทศไทยนั้น ยังไม่มีใครพูดถึง หรือทราบมาก่อน) สำหรับการขายที่มีความซับซ้อน หรือที่เรียกว่า Complex Sales หรือการติดต่อ การเข้าถึงความกระบวนกรตัดสินใจที่แท้จริงที่ถูกค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้า
- 2) การมองการขายเป็นกลยุทธ์เพิ่มมากขึ้น ทำให้มีทิศทางที่ชัดเจนในด้านการขาย สามารถนำมาต่อยอดกับงานจริงได้อย่างเป็นรูปธรรม
- 3) เครื่องมือที่สำคัญที่ใช้ในการวางกลยุทธ์ หรือที่เรียกว่า Blue Sheet สำหรับหลักสูตร *Strategic Selling*® ซึ่งสามารถนำมาใช้ในงานทำงานด้านการขาย อย่างเป็นรูปธรรม ไม่ต้องนำมาประยุกต์ใช้
- 4) ข้อมูลด้านการขายที่ผ่านการค้นคว้าและวิจัย ด้านการขายมาแล้ว เป็น International Sales Research
- 5) การเข้าเป็นสมาชิก Alumni ที่มีสมาชิกมากกว่า 2,500,000 คน ทั่วโลก ทำให้สามารถที่จะ Download ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยการขายต่าง ๆ รวมถึง เทคนิคใหม่ได้



## About Miller Heiman

Miller Heiman helps companies and individuals that compete for high-value business-to-business sales develop strategies, processes and skills to consistently win business – especially when the sales process is complex and the marketplace demanding. We are the world's largest sales performance consulting and training firm and the preeminent thought leaders in the space. Quite simply, nobody knows sales performance better than we do. With corporate headquarters in the United States, United Kingdom, and Australia, Miller Heiman offers programs worldwide in 15 languages.

## Related Offerings

**Conceptual Selling®** – Communicate effectively to uncover and align with the customer's buying process.

**Large Account Management Process<sup>SM</sup> (LAMP®)** – Strategic planning for protecting and growing key accounts.

**Strategic Selling® Coaching** – Driving sales process adoption through coaching to increase success in critical sales opportunities.

**Strategic Selling® Funnel Management** – Increasing sales forecast accuracy and improving funnel management.

**Sales Access Manager<sup>SM</sup>** – Sales process integration with relationship management systems (CRM).

