

กลยุทธ์ในการปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าเพื่อสร้างชัยชนะในทุกการขายที่ซับซ้อน

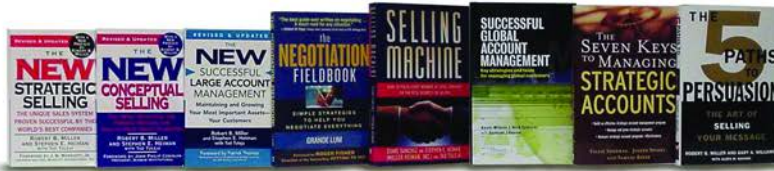
Miller Heiman Conceptual Selling® Program จะช่วยให้องค์กรเปลี่ยนจากการขายเพียงแค่ผลิตภัณฑ์สู่การขายที่เป็นโซลูชัน โดยการเชื่อม ต่อกระบวนการขายสู่กระบวนการซื้อที่เป็นธรรมชาติของลูกค้า โปรแกรมจะเปิดเผยถึงประเด็นหรือข้อกังวลของลูกค้าเพื่อ ที่จะมุ่งเน้นสิ่งซึ่งผู้ซื้อจำเป็นต้องบรรลุความต้องการของตนเอง

Miller Heiman Conceptual Selling® Program องค์กรจะได้รับกรอบทางความคิดของการขาย จากมุมมองของลูกค้า สร้างความน่าเชื่อถือและสร้างความช่วยเหลือ โซลูชันที่ วิน-วิน

Miller Heiman Conceptual Selling® Program ใช้ Miller Heiman Green Sheet ซึ่งจะให้วิธีการที่มั่นคงและสม่ำเสมอ เพื่อสร้างโซลูชันที่มีคุณค่าสูง ทำให้เกิดความยุ่งยากสำหรับคู่แข่ง ซึ่งจะลอกเลียนแบบหรือตามทัน ผู้ขายจะสามารถแปลงข้อมูลเกี่ยวกับมุมมองที่จะสร้างโซลูชันแบบบูรณาการให้มีความเหมาะสมกับความจำเป็นของผู้ที่ต้องการซื้อ รวมถึงความเข้าใจในสิ่งซึ่งแตกต่างจากโซลูชันของผู้ขายกับคู่แข่ง

กระบวนการแบบ Miller Heiman Conceptual Selling® Program ยังคงยินยอมให้ผู้ขายหลายคนในองค์กรได้ช่วยเหลือกัน ในการที่จะปฏิสัมพันธ์ที่แต่ละคนมีความมั่นใจที่จะรู้ถึงจุดประสงค์ของพวกเขาและผลลัพธ์ที่ถูกคาดหวังเมื่อต้องประชุมกับผู้ซื้อ

Miller Heiman Conceptual Selling® Program ให้องค์กรด้วยกระบวนการและภาษาที่สามารถใช้ร่วมกันทำให้ทุกคนในทีมขายมีความเข้าใจร่วมกันในทีมขาย เพื่อที่จะนำไปสู่โอกาสของการขายด้วยวิธีการที่เป็นอัจฉริยะ การขายเชิงคอนเซ็ปทอล® จะยก ระดับภายในทีมขายให้มีการช่วยเหลือซึ่งกัน และทำให้เห็นโอกาสที่จะขับเคลื่อนผ่านวงจรการขาย (The sales cycle) ได้อย่างมีประสิทธิภาพ



Miller Heiman Conceptual Selling® Program

เป็นโซลูชันที่เหมาะสมให้กับองค์กร ถ้าองค์กรของคุณต้องการ

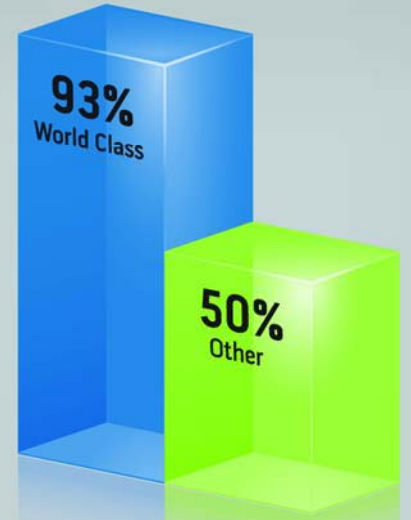
- เปลี่ยนจากการมุ่งขายผลิตภัณฑ์สู่การขายที่เป็นโซลูชัน
- สร้างความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์และบริการกับคู่แข่งอย่างเป็นรูปธรรม
- ทีมงานขายมีความเป็นมืออาชีพและเป็นที่ยอมรับในสายตาผู้ซื้อ
- ปฏิบัติการการขายที่มีความสม่ำเสมอ เหมาะสม ในการวางแผนปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า
- ให้มุมมองการบริหารจัดการที่ชัดเจนต่อทุก ๆ โอกาสในการขาย
- มีความมั่นใจในกระบวนการขายว่า มีความสอดคล้องกับกระบวนการซื้อของลูกค้า

“ผู้ขายต้องมีความเข้าใจอย่างชัดเจน
ในประเด็นของลูกค้าก่อนที่เราจะนำเสนอโซลูชัน”

Customer Focus

Good selling begins with listening. Without first understanding the business obstacles a customer is facing, it is difficult to qualify the opportunity or propose an effective solution. World-Class Sales Organizations are nearly twice as likely to follow a process that incorporates this important step.

We clearly understand our customer's issues before we propose a solution.



“I am capable of better managing my sales calls in a way that helps my company get more attention compared to competitors.”

- Director, Telecommunications

“Our sales teams are becoming more consultative in their approach and are increasing revenue per customer by proposing solutions rather than going for a fast close.”

- Vice President, Media

“I was able to reduce my sales cycle time from start to finish.”

- Account Manager, Telecommunications

CONCEPTUAL SELLING® PROGRAM FACTS

Miller Heiman Conceptual Selling® Program

งานขายในปัจจุบันนั้นมีความท้าทายมากตามสภาพการแข่งขันที่รุนแรง มีความซับซ้อนทั้งสภาพการแข่งขัน ผู้มีอิทธิพลในการซื้อ ทำให้กระบวนการของการขายนั้นมีความซับซ้อนในหลายมิติ ซึ่งซับซ้อนทั้งผู้ซื้อและผู้ขายที่เรียกว่า Complex Sales การวางกลยุทธ์เพื่อความสำเร็จในการขายจึงเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่ง ผู้แทนฝ่ายขายจึงมีความจำเป็นที่จะต้องเข้าใจกระบวนการหรือขั้นตอนในการซื้อของผู้มีอิทธิพลในการซื้อว่า...มีเกณฑ์หรือขั้นตอนอย่างไรในการที่จะซื้อสินค้าของทุกวัตถุประสงค์ของการซื้อ

Miller Heiman Conceptual Selling® Program ถูกออกแบบเพื่อใช้ ในการวางกลยุทธ์การขาย ทำให้ผู้แทนขายเข้าใจกระบวนการการซื้อของลูกค้า ทำให้สามารถที่จะตอบสนองต่อความต้องการของผู้มีอิทธิพลในการซื้ออย่างเป็นรูปธรรม สร้างโอกาสในความสำเร็จในทุก ๆ การติดต่อกับลูกค้าได้อย่างเป็นรูปธรรมที่สุดสำหรับในยุคนี้ และได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีในประเทศสหรัฐอเมริกาและยุโรป

โปรแกรมการยกระดับการขายของ Miller Heiman เป็นโปรแกรมลิขสิทธิ์(License) จากประเทศ UK/USA โปรแกรมนี้เป็นโปรแกรมมาตรฐานที่ใช้กันมากกว่า 30 ประเทศทั่วโลก และมีการแปลคู่มือมากกว่า 15 ภาษา โดยโปรแกรมนี้จะมุ่งเน้น การขายที่มีความซับซ้อน หรือที่เรียกว่า Complex Sales ทำให้การปิดการขายได้กระชับขึ้น(More secure in Closing Sales) ลดระยะเวลาของรอบการซื้อ (Sales Cycle) ทำให้สามารถเพิ่มยอดขายได้ ซึ่งเป็นหลักสูตรที่ใช้เป็นมาตรฐานในทุกประเทศ สำหรับในประเทศไทยนั้นมีการบรรยายนั้นสามารถเลือกได้ทั้งเป็นภาษาไทย/ภาษาอังกฤษเอกสารก็สามารถเลือกได้ทั้งเป็นภาษาไทย/ภาษาอังกฤษเช่นกัน

Miller Heiman Conceptual Selling® Program ไม่ใช่เป็นการอบรม แต่เป็นการยกระดับศักยภาพการขายจากการฝึกการทำงานจริงของผู้เรียนแต่ละคน..ไม่มีการนำกรณีศึกษาหรือบทบาทสมมุติ(Role Play) มาใช้ จึงทำให้เห็นผลของประสิทธิภาพในงานขายมากกว่า..และมีเครื่องมือที่สามารถนำไปใช้ในการติดตามผลได้จริง ไม่ต้องเสียเวลาไปประยุกต์ใช้ในงานขายหลังเข้าร่วมกิจกรรม

สิ่งที่ผู้เข้าร่วมโครงการจะได้รับคือ..

- 1) ขั้นตอนการวางกลยุทธ์ในการขายที่เป็นรูปธรรมที่สุด ซึ่งเป็นประเด็นใหม่ ซึ่งประเทศไทยนั้น ยังไม่มีใครพูดถึงหรือทราบมาก่อน เหมาะกับการขายที่มีความซับซ้อน หรือที่เรียกว่า Complex Sales หรือการติดต่อกับการเข้า ถึงความกระบวนกรตัดสินใจที่แท้จริงที่ลูกค้าใช้ในการซื้อสินค้า
- 2) การมองการขายเป็นกลยุทธ์เพิ่มมากขึ้น ทำให้มีทิศทางที่ชัดเจนในด้านการขาย สามารถนำมาต่อยอดกับงานจริงได้อย่างเป็นรูปธรรม
- 3) เครื่องมือที่สำคัญที่ใช้ในการวางกลยุทธ์ หรือที่เรียกว่า Green Sheet สำหรับหลักสูตร Miller Heiman Conceptual Selling™ ซึ่งสามารถนำมาใช้ในงานทำงานด้านการขาย อย่างเป็นรูปธรรม ไม่ต้องนำมาประยุกต์ใช้
- 4) ข้อมูลด้านการขายที่ผ่านการค้นคว้าและวิจัย ด้านการขายมาแล้ว เป็น International Sales Research
- 5) การเข้าเป็นสมาชิก Alumni ที่มีสมาชิกมากกว่า 2,500,000 คน ทั่วโลก ทำให้สามารถที่จะ Download ข้อมูลที่เกี่ยวกับการวิจัยและข้อมูล เครื่องมือช่วยการขายต่าง ๆ รวมถึง เทคนิคใหม่ได้
- 6) วุฒิบัตร จาก สถาบัน Miller Heiman ประเทศ UK



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 preminent 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

Securing Strategic AppointmentsSM – Research and plan to successfully secure time with key contacts.

Strategic Selling[®] – Comprehensive strategy for winning complex sales.

Large Account Management Process[®] (LAMP[®]) – Strategic planning for protecting and growing key accounts.

Conceptual Selling[®] Coaching – Driving sales process adoption through coaching to increase use of effective communication behaviors.

Sales Access ManagerSM – Sales process integration with relationship management systems (CRM).



สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ :

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

www.stepplus.org

www.millerheiman.com

MILLER
HEIMAN™
Distribution Partner