

???????? "Strategic B2B

Consultative Selling

????????????????????????????????????

?? ?????????????????????

????????????????????????????????????"

(21 ?.? 68)



21 พฤษภาคม 2568 เวลา 08.45 - 16.00 น.

# Strategic B2B Consultative Selling

เจรจาและปิดการขายเชิงกลยุทธ์ พิสูจน์ข้อโต้แย้ง สู่การปิดดีลอย่างมืออาชีพ



## ประเด็นพัฒนา

ทักษะการวิเคราะห์ธุรกิจและความต้องการของลูกค้าเชิงลึก

แนวทางการสร้าง Value Proposition คุณค่าที่ส่งมอบให้ลูกค้า

กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง และจัดการข้อโต้แย้ง แบบ Win-Win

ฝึกปฏิบัติ : บุรณาการกลยุทธ์สู่การปิดการขายโครงการมูลค่าสูง



วิทยากร : ดร.ชัยพัทธ์ เลิศรัถม์ทวิกุล

Revision #7

Created 23 May 2025 06:59:25 by [REDACTED]

Updated 23 May 2025 07:38:13 by [REDACTED]