



สมัคร 4 จ่าย 3

(ปกติ 2,500 บาท/ท่าน) ยังไม่รวม VAT

หลักสูตร เทคนิคปิดการขายด้วยการตั้งคำถามเพื่อค้นหาความต้องการลูกค้า

(Techniques to close the sale by asking questions to find customer needs.)

สัมมนาเวลา 09.00-16.00น. รอบวันอังคารที่ 16 พฤศจิกายน 2564

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันการขายสินค้าและบริการส่วนมากนิยมการใช้วิธีขายแบบ Product push หรือ เอาผลประโยชน์ของผลิตภัณฑ์เป็นจุดนำเสนอขายเป็นหลักเพียงอย่างเดียว บ่อยครั้งที่เราพลาดโอกาสในการรับรู้และเข้าใจความต้องการซื้อของลูกค้าอย่างที่ควรจะเป็น บางครั้งลูกค้าอาจตัดสินใจซื้อในครั้งแรก เพราะการนำเสนอของพนักงานขายน่าสนใจแต่ไม่สามารถรักษาลูกค้าคนนั้นให้คงอยู่ในระยะยาวได้เพราะพนักงานขายยังไม่เข้าใจสิ่งที่ลูกค้าต้องการอย่างแท้จริง จึงทำหลักสูตรนี้มาเพื่อให้พนักงานขายมีแนวทางในการค้นหา Pain point (จุดเจ็บปวด) ของลูกค้า เพื่อที่เราจะสามารถนำเสนอสินค้าและบริการของเราไปช่วยลูกค้าให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจสูงสุดได้

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจถึงปัญหาและอุปสรรคการปิดการขายของตนเอง
2. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจ Pain Point ทั้ง External Pain Point และ Internal Pain Point
3. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจเทคนิคการค้นหา Pain Point ด้วย วิธี SPIN Selling
4. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจวิธีการตั้งคำถามแบบ SPIN Selling กับการขายสินค้าจริง
5. ผู้เข้าอบรมจะได้ฝึกการวิเคราะห์ Pain Point เบื้องต้นของลูกค้าจาก Case Study
6. ผู้เข้าอบรมจะได้ฝึกฝนการเขียนบทการตั้งคำถามแบบ SPIN Selling เพื่อค้นหา Pain Point ที่แท้จริง

เนื้อหาหลักสูตร

- วิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคการปิดการขายของคุณ
- Pain Point คืออะไร ?
- External Pain Point
- Internal Pain Point
- เทคนิคการค้นหา Pain Point ด้วย วิธี SPIN Selling
- SPIN Selling คืออะไร ?
- ตัวอย่างการใช้บทการตั้งคำถามแบบ SPIN Selling กับการขายสินค้า
- ฝึกวิเคราะห์ Pain Point เบื้องต้นตาม Case Study
- ฝึกเขียนบทการตั้งคำถาม แบบ SPIN Selling เพื่อค้นหา Pain Point ตาม Case Study

หลักสูตรนี้เหมาะกับ : พนักงานขาย (Sales) ทุกระดับ



สมัคร 4 จ่าย 3

(ปกติ 2,500 บาท/ท่าน) ยังไม่รวม VAT

ประวัติย่อวิทยากร

ประสบการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

เคยเป็น ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พรูเด็นเชียล ประกันชีวิต(ประเทศไทย) และ ผจก.อาวุโส ส่วนฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขาย ให้กับธนาคาร บริษัทสินเชื่อบริษัทจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย และบริษัทโบรกเกอร์ประกันภัย อดีตนักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของบมจ.กรุงไทยเอกซ่าประกันชีวิต



บรรยายโดย **อ.รัชเดช อติกนิษฐ์**

ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมล หรือช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

หมายเหตุ

- มีวุฒิบัตรมอบให้
- อัตราค่าสมัคร ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้



จำนวนผู้สมัคร	ส่วนลด	ราคา/ท่าน	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ	เฉลี่ย/ท่าน
สมัคร 1 ท่าน	-	2,500	175	75	2,600	2,600.00
สมัคร 4 ท่าน	2,500	7,500	525	225	7,800	1,950.00

สอบถามข้อมูลอื่นๆ ได้ที่ คุณเล็ก

โทร/Line : 063-846-6405

E-mail: info@chosenthebest.com

www.chosenthebest.com