

หลักสูตร

“เทคนิคปิดการขายด้วยการตั้งคำถามเพื่อค้นหาความต้องการลูกค้า”

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

โดย อ.รัชเดช อติกนิษฐ

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันการขายสินค้าและบริการส่วนใหญ่นิยมการใช้วิธีขายแบบ Product push หรือ เอาผลประโยชน์ของผลิตภัณฑ์เป็นจุดนำเสนอขายเป็นหลักเพียงอย่างเดียว บ่อยครั้งที่เราพลาดโอกาสในการรับรู้และเข้าใจความต้องการซื้อของลูกค้าอย่างที่ควรจะเป็น บางครั้งลูกค้าอาจตัดสินใจซื้อในครั้งแรก เพราะการนำเสนอของพนักงานขายน่าสนใจแต่ไม่สามารถรักษาลูกค้าคนนั้นให้คงอยู่ในระยะยาวได้เพราะพนักงานขายยังไม่เข้าใจสิ่งที่ลูกค้าต้องการอย่างแท้จริง จึงทำหลักสูตรนี้มาเพื่อให้พนักงานขายมีแนวทางในการค้นหา Pain point (จุดเจ็บปวด) ของลูกค้า เพื่อที่เราจะสามารถนำสินค้าและบริการของเราไปช่วยลูกค้าให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจสูงสุดได้

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

1. วิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคการปิดการขายของคุณ
2. Pain Point คืออะไร ?
3. External Pain Point
4. Internal Pain Point
5. เทคนิคการค้นหา Pain Point ด้วย วิธี SPIN Selling
6. SPIN Selling คืออะไร ?
7. ตัวอย่างการใช้บทการตั้งคำถามแบบ SPIN Selling กับการขายสินค้า
8. ฝึกวิเคราะห์ Pain Point เบื้องต้นตาม Case Study

9. ฝึกเขียนบทการตั้งคำถาม แบบSPIN Selling เพื่อค้นหา Pain Point ตาม Case Study

หมายเหตุ เนื้อหาสามารถปรับได้ตามความเหมาะสมของกลุ่มผู้เข้าอบรม

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร ?

พนักงานขาย (Sales) ทุกระดับ

วิธีการอบรม อบรมผ่าน Online หรือ Classroom ทั้งแบบ Public และ In-house training การบรรยาย การทำ Workshop กิจกรรมปลดล็อคความคิด Workshop บทการขายและ Role-Play

ระยะเวลาการอบรม 1 วัน 6 ชั่วโมง เวลา 09.00-16.00น. (Online In house& Online Public หรือ Classroom Public &In House)

ประวัติวิทยากร

อ.รัชเดช อติกนิษฐ



ประสบการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

ปัจจุบัน เป็นวิทยากรอิสระ โค้ชนักขาย B2B & B2C บรรยายการขาย การตลาดและการสร้างแรงบันดาลใจการขาย

ประวัติวิทยากรโดยย่อ

มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขายให้กับธนาคาร บริษัทสินเชื่อบุคคล บริษัทจัดจำหน่าย เครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย และบริษัทโบรกเกอร์ประกันภัย อดีตนักขายประกันชีวิต อันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของบมจ.กรุงไทยเอกซ่าประกันชีวิต

การศึกษา

- ปริญญาตรี เศรษฐศาสตรบัณฑิต คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- ปริญญาโท บริหารการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต
- มีใบอนุญาตผู้แนะนำการลงทุนด้านหลักทรัพย์ (IC License) เลขที่ 103028

ประวัติการทำงาน

ประวัติการทำงาน ในธุรกิจประกันชีวิต 17 ปี (พ.ศ.2547 - ปัจจุบัน)

- ที่ปรึกษาวางแผนทางการเงิน บจ.กรุงไทยเอกซ่าประกันชีวิต
- ผู้อำนวยการประกันชีวิตอาวุโส บมจ. ไทยพาณิชย์นิวยอร์กไลฟ์ประกันชีวิต
- หัวหน้าส่วน ฝ่ายวางแผนกลยุทธ์และฝึกอบรมธุรกิจธนาคารไทยพาณิชย์ บมจ.ไทยพาณิชย์นิวยอร์กไลฟ์ประกันชีวิต

- ผู้ช่วยผู้จัดการส่วน ส่วนฝึกอบรมธุรกิจแบงก์แอสซัวร์ันส์ บมจ.ไทยประกันชีวิต
- ผู้จัดการส่วน ส่วนฝึกอบรมธุรกิจแบงก์แอสซัวร์ันส์ บมจ.ไทยประกันชีวิต
- ผู้จัดการอาวุโส ส่วนฝึกอบรมการขยายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต
- ผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ. พรูเด็นเชียลประกันชีวิต(ประเทศไทย)
- Head of Insurance Sales Coach บมจ.เงินดีดีล
- Head of Non-Motor Direct Marketing Academy Division บมจ.วิริยะประกันภัย ฯลฯ

หมายเหตุ เนื้อหาสามารถปรับได้ตามความเหมาะสมของกลุ่มผู้เข้าอบรม

******* ขอสงวนสิทธิ์ ห้ามคัดลอก ใดๆ ทั้งสิ้น*******

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ คุณเล็ก โทร. 063-846-6405

Line : chosenthebest

E-mail: info@chosenthebest.com www.chosenthebest.com

ขอขอบคุณที่ท่าน ได้ให้โอกาสในการนำเสนอ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้ให้บริการท่านในโอกาสนี้ และโอกาสถัดไป