



เมื่อสำรองที่ 2 ท่านรับส่วนลดรวม 800 บาท,

**สมัคร 4 จ่าย3** (ราคาปกติ 3,900บาท)

**\*\*สมัครอบรมออนไลน์ ราคา 2,500/ท่าน\*\***

**CHOSEN**

CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

On-Site + Online

## หลักสูตร

# “เทคนิคปิดการขายด้วยการตั้งคำถามเพื่อค้นหาความต้องการลูกค้า”

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

### หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันการขายสินค้าและบริการส่วนมากนิยมการใช้วิธีขายแบบ Product push หรือ เอาผลประโยชน์ของผลิตภัณฑ์เป็นจุดนำเสนอขายเป็นหลักเพียงอย่างเดียว บ่อยครั้งที่เราพลาดโอกาสในการรับรู้และเข้าใจความต้องการซื้อของลูกค้าอย่างที่เราควรจะเป็น บางครั้งลูกค้าอาจตัดสินใจซื้อในครั้งแรก เพราะการนำเสนอของพนักงานขายนำเสนอใจแต่ไม่สามารถรักษาลูกค้าคนนั้นให้คงอยู่ในระยะยาวได้เพราะพนักงานขายยังไม่เข้าใจสิ่งที่ลูกค้าต้องการอย่างแท้จริง 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

### ประวัติย่อวิทยากร

ประสบการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

เคยเป็น ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พรุเด็นเซียลประกันชีวิต(ประเทศไทย) และ ผจก.อาวุโส ส่วนฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขายให้กับธนาคาร บริษัทสินเชื่อบริษัทจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย และบริษัทโบรคเกอร์ประกันภัย อดีตนักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของบมจ.กรุงไทยเอกซ่าประกันชีวิต



บรรยายโดย **อ.รัชเดช อติกนิษฐ**

### ขั้นตอนการสมัคร

**Scan QR Code** พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมล หรือช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

### หมายเหตุ

- อัตราค่าสมัคร ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ราคารวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร (สำหรับ On-Site)
- วุฒิบัตรมอบให้



ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม

ตารางสมัคร ระยะเวลา 1 วัน 09.00-16.00น.

- ➡ รอบวันที่ 7 กรกฎาคม 2565    ➡ รอบวันที่ 22 สิงหาคม 2565    ➡ รอบวันที่ 22 กันยายน 2565
- ➡ รอบวันที่ 19 ตุลาคม 2565    ➡ รอบวันที่ 23 พฤศจิกายน 2565    ➡ รอบวันที่ 26 ธันวาคม 2565

หมายเหตุ: กำหนดการอาจมีเปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์