

อบรมออนไลน์ Zoom พร้อมรับใบวุฒิบัตรฟรี

หลักสูตร เทคนิคค้นหาปัญหาลูกค้าแล้วปิดการขายด้วย SPIN Selling

(Techniques to find customer problems and close the sale with SPIN Selling)

วันพฤหัสบดีที่ 19 พฤษภาคม 2565 เวลา 09.00-12.00 น. (อบรม 3 ชั่วโมง)

ราคาพิเศษ เพียงท่านละ 1,500 บาทเท่านั้น

สมัคร 3 เข้าฟรี + 1 ท่านทันที !!!



วิทยากร : อาจารย์รัชเดช อติกนิษฐ

(โค้ชนักขาย B2B & B2C)

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันการขายสินค้าและบริการส่วนมากนิยมการใช้วิธีขายแบบ Product push หรือ เอาผลประโยชน์ของผลิตภัณฑ์เป็นจุดนำเสนอขายเป็นหลักเพียงอย่างเดียว บ่อยครั้งที่เราพลาดโอกาสในการรับรู้และเข้าใจความต้องการซื้อของลูกค้าอย่างที่ควรจะเป็น บางครั้งลูกค้าอาจตัดสินใจซื้อในครั้งแรก เพราะการนำเสนอของพนักงานขายนำเสนอใจ แต่ไม่สามารถรักษาลูกค้าคนนั้นให้คงอยู่ในระยะยาวได้เพราะพนักงานขายยังไม่เข้าใจสิ่งที่ลูกค้าต้องการอย่างแท้จริง 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 แบบ SPIN Selling เพื่อค้นหา Pain Point ตาม Case Study

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร ?

พนักงานขาย (Sales) ทุกระดับ

วิธีการอบรม การบรรยายแบบ สื่อสาร 2 ทาง การทำ Workshop วิเคราะห์การปิดการขาย Workshop วิเคราะห์ Case Study และ การเขียนบทตั้งคำถาม SPIN Selling และแชร์ความคิดเห็น

ระยะเวลาการอบรม Online Training 3 ชั่วโมงและ อบรม Public & In House training 6 ชม.

บรรยายโดย อ.รัชเดช อติคุณิษฐ ประสบการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

เคยเป็น ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พรูเด็นเชียลประกันชีวิต(ประเทศไทย) และ ผจก.อาวุโส ส่วนฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขายให้กับธนาคาร บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย บริษัทผลิตและจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า และบริษัทสินเชื่อบริษัท ออโต นักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของบมจ.กรุงไทยเอกซ่า ประกันชีวิต

ประสบการณ์การบรรยายให้กับสถาบันการเงิน, บริษัทประกันภัย และบริษัทโบรกเกอร์ประกันภัย มากกว่า 13 ปี

เพื่อพัฒนาความรู้ ทักษะการขาย เพิ่มยอดขาย และสร้างแรงจูงใจการขาย



ธนาคารไทยพาณิชย์



ธนาคารทีสิโก้



บมจ.ซิงเกอร์(ประเทศไทย)



ธนาคารกรุงศรีอยุธยา



ธนาคารไอซีบีซี(ไทย)



บจ.เอสจี โบรกเกอร์



ธนาคารซีไอเอ็มบีไทย



ธนาคารไทยเครดิตเพื่อรายย่อย



บมจ.เฮงลิสซิ่ง แอนด์ แคปปิตอล



ธนาคารชนชาติ



ธนาคารยูโอบี



บมจ.เงินดีดี



บมจ.ไทยประกันชีวิต



บมจ.วิริยะประกันภัย



บมจ.พรูเด็นเชียลประกันชีวิต(ประเทศไทย)

ค่าใช้จ่ายในการอบรม

จะทำการส่งเอกสารการบรรยาย ไฟล์ PDF ทางอีเมลก่อนอบรม 2-3 วัน พร้อมรับใบรับรองวุฒิบัตรทางไปรษณีย์

สถานภาพ	ค่าลงทะเบียน	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ราคาพิเศษท่านละ	1,500	105	45	1,560
สมัคร 3 เข้าฟรีอีก 1 ท่าน	4,500	315	135	4,680

รายละเอียดหลักสูตรอื่น ๆ เพิ่มเติมได้ที่ [คลิก http://www.hrdzenter.com/](http://www.hrdzenter.com/)


สำรองที่นั่ง ติดต่อเพิ่มเติมได้ที่

คุณชนันท์ 090 645 0992 , 089 606 0444, Line : [hrdzenter](https://www.hrdzenter.com)

www.hrdzenter.com , E-mail : hrdzentertraining@gmail.com , jiv473@gmail.com

www.facebook.com/hrdzenter, IG : [hrdz_enter](https://www.instagram.com/hrdzenter)

รายละเอียดการชำระเงิน

- ✚ การชำระเงิน โอนเข้าบัญชี ในนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด
- ✚  บัญชีออมทรัพย์ เลขที่บัญชี 206-237-174-0
- ✚ กรณีชำระเงินแล้ว กรุณา Scan หรือถ่ายรูป สลิป Pay in มาที่ Line : [hrdzenter](https://www.hrdzenter.com)
- ✚ หรือ mail : hrdzentertraining@gmail.com, jiv473@gmail.com
- ✚ กรุณาหัก ณ ที่จ่าย 3 % ในนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด
เลขที่ 171/162 ซอยพุทธบูชา 39 แยก 1-1 แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ 10140 (สำนักงานใหญ่)
เลขที่ผู้เสียภาษี 0105555113021

การแจ้งยกเลิก: 1. ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

2. กรณีที่ท่านแจ้งยกเลิกก่อนวันสัมมนา ก่อนวันงาน 1-7 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 30 ของค่าสมัคร

3. และในกรณีที่ท่านยกเลิกในวันสัมมนาหรือไม่มาตามที่ส่งใบสมัครมาแล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใด ๆ ทั้งสิ้น หรือหากท่านยังไม่ชำระค่าสมัคร ทางบริษัทฯ ต้องขอเก็บค่าธรรมเนียมจำนวน 30 % ทันที