

**เทคนิคปิดการขายด้วยการตั้งคำถาม
เพื่อค้นหาความต้องการลูกค้า (SPIN Selling)
(Techniques to close the sale
by asking questions to find customer needs.)**



Online เทคนิคปิดการขายด้วยการตั้งคำถามเพื่อค้นหาความต้องการลูกค้า (SPIN Selling)
(Techniques to close the sale by asking questions to find customer needs.)

วันที่ 19 มกราคม 2565

วันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2565 / ร่นถัดไป วันที่ 7 มีนาคม 2565

เวลา 09.00-16.00 น.

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

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 อบรมผ่าน Online การบรรยาย การทำ Workshop กิจกรรมปลดล็อคความคิด Workshop บทการขาย และ Role-Play

ระยะเวลาการอบรม 6 ชั่วโมง

บรรยายโดย อ.รัชเดช อติกนิษฐ

อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร ค่าวิทยากร)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ราคาท่านละ	2,500	175	75	2,600

[Promotion มา 4 จ่าย 3](#)

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชั่นแนล เทรนนิง โซลูชั่น

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238
ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิง โซลูชั่น
และแฟ้มชื่อบัญชี Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-29030080 ext.9330
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
- 1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

กรณีหัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100
หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิง โซลูชั่น
เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลด์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3
แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

■ รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรรัญญา (ตุ้ม) 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.in.th

อีเมล info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

Online เทคนิคปิดการขายด้วยการตั้งคำถามเพื่อค้นหาความต้องการลูกค้า (SPIN Selling)

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

ส่งมาที่ info.ptstraining@gmail.com หรือ ptstraining3@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)