



เทคนิคหา Pain point ลูกค้า ด้วยวิธี SPIN Selling เพื่อปิดการขาย

(Techniques for finding customer pain points using the SPIN Selling method to close the sale)

ในปัจจุบันการขายสินค้าและบริการส่วนมากนิยมการใช้วิธีขายแบบ Product push หรือเอาผลประโยชน์ของผลิตภัณฑ์เป็นจุดนำเสนอขายเป็นหลักเพียงอย่างเดียว บ่อยครั้งที่เราพลาดโอกาสในการรับรู้และเข้าใจความต้องการซื้อของลูกค้าอย่างที่เราควรจะเป็น 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 ที่

แท้จริง

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 การบรรยาย การทำ Workshop บทเจรจาการขาย การแสดงบทบาทสมมุติ (Role-Play)

บรรยายโดย อาจารย์รัชเดช อติกนิษฐ

ประสบการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

เคยเป็น ผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พยูเด็นเซียลประกันชีวิต (ประเทศไทย) และผู้จัดการอาวุโสส่วนฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขายให้กับธนาคาร บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย บริษัทผลิตและจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า และบริษัทสินเชื่อบัตรเครดิต

อดีตนักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธันวาคม 2547 และมกราคม 2548 ของช่องทางธนาคารของ บมจ.กรุงไทยเอกซ่าประกันชีวิต

ตารางจัดอบรมหลักสูตรนี้ ปี 2569

รุ่น 1 วันที่ 26 มกราคม 2569

รุ่น 2 วันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2569

รุ่น 3 วันที่ 18 มีนาคม 2569

รุ่น 4 วันที่ 18 พฤษภาคม 2569

รุ่น 5 วันที่ 15 มิถุนายน 2569

รุ่น 6 วันที่ 15 กรกฎาคม 2569

รุ่น 7 วันที่ 19 สิงหาคม 2569

หลักสูตร **เทคนิคหา Pain point ลูกค้าด้วยวิธี SPIN Selling เพื่อปิดการขาย**
(Techniques for finding customer pain points using the SPIN Selling method to close the sale)

กำหนดการ **วันจันทร์ที่ 26 มกราคม 2569** เวลา 09.00-16.00 น.

สถานที่ **โรงแรม Rembrandt Hotel Bangkok สุขุมวิท ซอย 18 (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลง)**

ราคา/ท่าน		Vat 7%	ราคารวม Vat	หัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาหลังหัก ณ ที่จ่าย
ราคาปกติ	4,000	280	4,280	120	4,160
สมาชิก, โอนก่อน 1 สัปดาห์	3,700	259	3,959	111	3,848
3 ท่านขึ้นไป	3,500	245	3,745	105	3,640
5 ท่านขึ้นไป	3,000	210	3,210	90	3,120

รายชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนา

1. ตำแหน่ง.....มือถือ.....

Name.....Surname.....Position/Section.....

2. ตำแหน่ง.....มือถือ.....

Name.....Surname.....Position/Section.....

3. ตำแหน่ง.....มือถือ.....

Name.....Surname.....Position/Section.....

4. ตำแหน่ง.....มือถือ.....

Name.....Surname.....Position/Section.....

5. ตำแหน่ง.....มือถือ.....

Name.....Surname.....Position/Section.....

• **ที่อยู่เพื่อออกใบเสร็จ :** (กรุณากรอกรายละเอียดให้ชัดเจนเพื่อความถูกต้องในการออกใบเสร็จ)

(บจก./บมจ./หจก./ส่วนบุคคล) ชื่อ.....เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....

☐ สำนักงานใหญ่ ☐ สาขา.....เลขที่.....หมู่.....อาคาร/หมู่บ้าน.....ชั้น.....

ตรอก/ซอย.....ถนน.....แขวง/ตำบล.....อำเภอ/เขต.....

จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....โทรศัพท์.....โทรสาร.....

ผู้ประสานงาน.....มือถือ.....E-mail :

การชำระค่าธรรมเนียม

1.ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม ส่งจ่ายในนาม
บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd.)
เลขที่ 89/161 ซอยพระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3 แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450

2.โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาโลตัสรามอินทรา 109 บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 148-3638368

โทร. 02-1753330, 086-6183752, 062-292062