

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



www.ptstraining.in.th

Basic Course

เทคนิคปิดการขายด้วยการตั้งคำถามเพื่อค้นหาความต้องการลูกค้า (SPIN Selling)

วันที่ 29 พฤษภาคม 2568

วันที่ 25 มิถุนายน 2568 / วันที่ 24 กรกฎาคม 2568

วันที่ 22 สิงหาคม 2568

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรม Rembrandt

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

(SPIN Selling))

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันการขายสินค้าและบริการส่วนมากนิยมการใช้วิธีขายแบบ Product push หรือ เอาผลประโยชน์ของผลิตภัณฑ์เป็นจุดนำเสนอขายเป็นหลักเพียงอย่างเดียว บ่อยครั้งที่เราพลาดโอกาสในการรับรู้และเข้าใจความต้องการซื้อของลูกค้าอย่างที่เราควรจะเป็น บางครั้งลูกค้าอาจตัดสินใจซื้อในครั้งแรก เพราะการนำเสนอของพนักงานขายน่าสนใจแต่ไม่สามารถรักษาลูกค้าคนนั้นให้คงอยู่ในระยะยาวได้เพราะพนักงานขายยังไม่เข้าใจสิ่งที่ลูกค้าต้องการอย่างแท้จริง จึงทำหลักสูตรนี้มาเพื่อ ให้พนักงานขายมี

แนวทางในการค้นหา Pain point (จุดเจ็บปวด) ของลูกค้า เพื่อให้เราจะสามารถนำเสนอสินค้าและบริการของเราไปช่วยลูกค้าให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจสูงสุดได้

วัตถุประสงค์

1. ผู้อบรมจะมีความรู้และความเข้าใจปัญหาและอุปสรรคการปิดการขายของคุณ และสามารถวางแผนทางแก้ไขเบื้องต้นได้
2. ผู้อบรมจะมีความรู้และความเข้าใจคุณลักษณะของนักขายที่ประสบความสำเร็จ
3. ผู้อบรมจะมีความรู้และความเข้าใจรูปแบบการขาย B2B และบทบาทหน้าที่ของนักขาย B2B
4. ผู้อบรมจะมีความรู้และความเข้าใจเคล็ดลับนักขายที่คุณต้องรู้ก่อนจะเริ่มขายลูกค้า B2B
5. ผู้อบรมจะมีความรู้และความเข้าใจรู้จักจุดเด่นและข้อได้เปรียบสินค้าของเรา
6. ผู้อบรมจะมีความรู้และความเข้าใจ Pain Point รวมทั้ง External Pain Point และ Internal Pain Point
7. ผู้อบรมจะมีความรู้และความเข้าใจเทคนิคการค้นหา Pain Point ด้วย วิธี SPIN Selling
8. ผู้อบรมจะมีความรู้และความเข้าใจแนวทางการใช้บทการตั้งคำถามแบบ SPIN Selling กับการขายสินค้าจาก Case Study
9. ผู้อบรมจะมีความรู้และความเข้าใจ ผีวิเคราะห์ Pain Point และดีไซด์บทการตั้งคำถาม SPIN Selling ของสินค้าคุณ
10. ผู้อบรมจะได้รับการฝึกฝนการขายโดยใช้ SPIN Selling ค้นหา Pain Point เพื่อปิดการขายผ่านการแสดงบทบาทสมมติ การขาย ผ่านการ Role – Play

เนื้อหาหลักสูตร

- 1.วิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคการปิดการขายของคุณ
- 2.นักขายที่ประสบความสำเร็จจะต้องมี ต้องมี 3 รู้
- 3.รูปแบบการขาย B2B
- 4.บทบาทหน้าที่ของนักขาย B2B
- 5.เคล็ดลับนักขายที่คุณต้องรู้ก่อนจะเริ่มขายลูกค้า B2B
- 6.รู้จักจุดเด่นและข้อได้เปรียบสินค้าเรา
- 7.Pain Point คืออะไร ?
- 8.External Pain Point
- 9.Internal Pain Point
- 10.เทคนิคการค้นหา Pain Point ด้วย วิธี SPIN Selling
- 11.ตัวอย่างการใช้บทการตั้งคำถามแบบ SPIN Selling กับการขายสินค้า

12.ฝึกวิเคราะห์ Pain Point และดีไซน์ขั้นตอนการตั้งคำถาม SPIN Selling ของสินค้าคุณ

13.Role – Play

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร ?

พนักงานขาย (Sales) ทุกระดับ

วิธีการอบรม การบรรยาย การทำ Workshop กิจกรรมปลดล็อคความคิด Workshop บทการขายและ Role-Play

ระยะเวลาการอบรม 6 ชั่วโมง (In house onsite training)

บรรยายโดย อ.รัชเดช อติคุณิษฐ์ โค้ชนักขาย B2B&B2C ประสบการณ์ บรรยายการขายและเรงรัดหนี้สิน กว่า 20 ปี ในทุกธุรกิจ

เคยเป็น กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ.อาร์พี.เซลล์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด, รองผู้อำนวยการฝ่ายบริการ บริษัท ฟิน อินชัวร์นซ์โบรคเกอร์ จำกัด, ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พรูเด็นเชียลประกันชีวิต(ประเทศไทย) และ ผจก.อาวุโส ส่วนฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขายให้กับธนาคาร บริษัทสินเชื่อบุคคล บริษัทจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย บริษัทโบรคเกอร์ประกันภัย บริษัทเรงรัดหนี้สิน บริษัทสินเชื่อปลีกบริโภคบริโภค, Modern Trade, Traditional Trade บริษัทในธุรกิจอุตสาหกรรม ผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรโรงงาน ธุรกิจเหล็ก และอื่น ๆ

อดีตนักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของบมจ. กรุงไทยเอกซ่าประกันชีวิต และ Top บริษัทนายหน้าอสังหาฯ 300บริษัท แรกที่ยอดขายบ้านและคอนโด แสนสิริ สูงที่สุดของเอเชีย

ระยะเวลา 1 วัน

จำนวนผู้เข้าอบรม 20 คน/กลุ่ม

▪ อัตราค่าอบรม1 ท่าน

(รวมค่าวิทยากร และเอกสารการอบรม อาหารกลางวันโรงแรม และวุฒิบัตร)

ค่าอบรมสัมมนา/วัน	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าอบรม 1 ท่านๆละ	4,000	280	120	4,160

การชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-363-8368

ชื่อบัญชี บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด

และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) info.ptstraining@gmail.com

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด
(Professional Training Solution Co.,Ltd)

กรณีหัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450

บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลด์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แขวง 3

แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรรณญา 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.co.th

อีเมล info.ptstraining@gmail.com

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

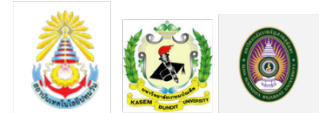
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)

ประสบการณ์การบรรยายให้กับสถาบันการเงิน, บริษัทประกันภัย,บริษัทโบรคเกอร์ประกันภัย และบริษัทในธุรกิจ
เครื่องใช้ไฟฟ้า อาหารเสริม ผลิตภัณฑ์เกษตร อสังหาริมทรัพย์ เร่งรัดหนี้สิน เคมีภัณฑ์ธุรกิจวิศวกรรมและโรงงาน มากกว่า
14 ปี เพื่อพัฒนาความรู้ ทักษะการขาย เพิ่มยอดขาย และสร้างแรงจูงใจการขาย

ตัวอย่าง องค์กรชั้นนำมากมาย บางส่วนที่เคยบรรยาย อาทิ เช่น



ทั้งหน่วยงานราชการ และองค์กรเอกชน
และสถานศึกษา



แบบฟอร์มลงทะเบียน

เทคนิคปิดการขายด้วยการตั้งคำถามเพื่อค้นหาความต้องการลูกค้า (SPIN Selling)

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

บริษัท _____

ที่อยู่ออกใบกำกับภาษี _____

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: _____

4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

กำหนดการอบรม : เทคนิคปิดการขายด้วยการตั้งคำถามเพื่อค้นหาความต้องการลูกค้า (SPIN Selling)

- 09.00 – 09.30 วิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคการปิดการขายของคุณ
- 09.30 – 10.00 นักขายที่ประสบความสำเร็จจะต้องมี ต้องมี 3 รู้
- 10.00 – 10.30 รูปแบบการขาย B2B
- 10.30 – 10.45 Coffee Break
- 10.45 – 11.00 บทบาทหน้าที่ของนักขาย B2B
- 11.00 – 11.15 เคล็ดลับนักขายที่คุณต้องรู้ก่อนจะเริ่มขายลูกค้า B2B
- 11.15 – 12.00 รู้จักจุดเด่นและข้อได้เปรียบสินค้าเรา
- 12.00 – 13.00 Lunch
- 13.00 – 13.15 Pain Point คืออะไร ?
- 13.15 – 13.40 External Pain Point
- 13.40 – 14.00 Internal Pain Point
- 14.00 – 14.30 เทคนิคการค้นหา Pain Point ด้วย วิธี SPIN Selling
- 14.30 – 14.45 Coffee Break
- 14.45 – 15.00 ตัวอย่างการใช้บทการตั้งคำถามแบบ SPIN Selling กับการขายสินค้า
- 15.00 – 15.20 ฝึกวิเคราะห์ Pain Point และดีไซน์บทการตั้งคำถาม SPIN Selling ของสินค้าคุณ
- 15.20 – 16.30 Role – Play