



Course: **Psychology of Persuasive to Easy Buying**

หลักสูตร : จิตวิทยาโน้มน้าวใจลูกค้าให้ซื้อง่ายขายคล่อง

วันที่ 23 มิถุนายน 2560

Hip Bangkok Hotel รัชดา MRT ห้วยขวาง

หลักการและเหตุผล:

เพื่อให้พนักงานขายสามารถเจาะเข้าไปในใจของลูกค้า คือทักษะสำคัญในการสร้างความอยาก ทักษะการเชิญชวนที่กระตุ้นความสนใจให้สนใจ และลูกค้ายินดีที่จะซื้อด้วยความเต็มใจ การเสนอขายก็ย่อมมีโอกาสในการปิดการขายที่สูงขึ้น โดยการเสนอขายที่สามารถ "โน้มน้าวใจ" ลูกค้าให้ "อยาก" และ ปิดการขายได้ด้วย "ความพึงพอใจที่จะซื้อ" ด้วยตัวลูกค้าเอง ดีกว่าการเป็น ผู้อยู่ในฐานะถูกขายหรือยัดเยียดให้ซื้อ อันเป็น "จิตวิทยาโน้มน้าวใจลูกค้า" ที่ช่วยให้ "ซื้อง่าย ขายคล่อง" นั่นเอง

วัตถุประสงค์: เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม.....

- มีทักษะการรุกและเร้าให้ปิดการขายที่ใช้ระยะเวลาอันสั้นกับลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ
- ใช้หลักจิตวิทยาเข้าถึงใจลูกค้า ด้วยการใช่วิธีการสนทนาเปิดและปิดการขาย

หัวข้อฝึกอบรม

- ความแตกต่างที่หา "จุดลงตัว" ได้ระหว่าง "กระบวนการขาย" กับ "กระบวนการซื้อ"
- จิตวิทยาการขาย
 1. ผู้กมิตรมิตรก่อนขาย : เรียนรู้สไตล์ของคนในแบบต่างๆกับวิธีการปรับตัวให้เข้ากับลูกค้าได้ดี
 2. สร้างความกระหายอยาก : กระตุ้นแรงจูงใจในการซื้อ
 3. ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง : การแสวงหาจุดร่วม สงวนจุดต่าง
 4. นักขายคือ "ผู้กำกับ" กรอบ/ขอบเขตการขาย

5. อย่า "หลอกขาย"

- มารู้จัก "พฤติกรรมผู้บริโภค" กัน
 - ด่วน-ดี-ง่าย-ถูก
 - แปลกใหม่-ทำท่าย-ไม่น่าเบื่อ
 - โปรโมชัน-ของแถม-สะสมแต้ม
 - เชื้อสื่อ-อิงสังคม-ตามแห่
- จิตวิทยาการเฝ้าประสาทสู่ "การตัดสินใจซื้อ" แบบ "ซื้อง่าย ขายคล่อง"
 - ตาหู
 - หูฟัง
 - มือสัมผัส
 - ปากพูด
 - จมูกดม
 - ใจซื้อ
- S-A-L-E-S หลักการขายที่ควรปฏิบัติ
 - S = Show แสดง ทำให้เห็นเชิงประจักษ์ พาชมบ้านตัวอย่าง สถานที่โครงการ (ลืปากว่า ไม่เท่าตาเห็น)
 - A = Ask ถาม เพื่อกำหนดประเด็น/กรอบการขายให้ตรงกับประเภทของลูกค้า
 - L = Listen ฟัง ความต้องการ/ความคิดเห็นของลูกค้า
 - E = Explain อธิบาย จุดแตกต่าง วางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์
 - S = Stimulation ให้ลูกค้าได้ลองสินค้า
- 18 ข้อ : กฎแห่งความสำเร็จในการขาย : เรียนรู้ด้วยกิจกรรม "ขายได้หรือขายไม่ได้"

ตัวอย่างเช่น

 1. อย่าพูดคำว่า "ไม่"
 2. จงอย่าคำ "ชื่นชม" ลูกค้า
 3. อย่าเถียงกับลูกค้า และให้แสดงเพียงการรับรู้ว่า "เหรอครับ / ค่ะ" แทนการ "โต้เถียง"
 4. - 15.
 18. จงใช้หลัก "พลิก-ค้น-พบ"
- H.E.L.L.O. : กรอบการสนทนาขายลูกค้า
- Punching Words to Impulse คำพูด "หมัดเด็ด" ที่กระตุ้นให้ลูกค้าสนใจซื้อที่มีประสิทธิภาพ - ระดมสมอง

- 9 หลักการตอบข้อโต้แย้ง
 - เทคนิค ไข่ แต่
 - เทคนิค ทำไม เพราะอะไร และทำไม
 - เทคนิคศอกกลับ/บวมเมอแรง
 - เทคนิคตนเอง กินเอง
 - เทคนิคเปรียบเทียบ
 - เทคนิคชดเชย
 - เทคนิคเลือกตอบ
 - เทคนิค Flip-Find-Found
 - เทคนิค Feel-Felt-Found
- 9 หลักการปิดการขาย
 - เทคนิค Either or
 - เทคนิค Push back
 - เทคนิค Reference
 - เทคนิค Balance sheet
 - เทคนิค Next step
 - เทคนิค Dead line
 - เทคนิค Cherry picker
 - เทคนิค Good chance

วิธีการฝึกอบรม:

- บรรยายนำ กิจกรรม เกม บทบาทสมมติ ชมวิดีโอคลิป ถกอภิปราย และฝึกปฏิบัติ

เหมาะสำหรับ:

- พนักงานขายและหัวหน้างานขายหรือผู้จัดการขาย

วิทยากร : อาจารย์พรเทพ จันทนาวิ (ประวัติตามเอกสารแนบ)

การศึกษา

- ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เคอรี่โอเอสเอส

- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล
จำนวน 20 ท่าน

▪ อัตราค่าอบรม/ท่าน

(รวมค่าวิทยากร ค่าเอกสารการบรรยาย อาหารกลางวัน Coffee Break 2 มื้อ)

ค่าสัมมนา	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าอบรม / 1 ท่าน	3,800	266	(114)	3,952
Early Bird ชำระล่วงหน้า (5 วัน) ราคาท่านละ	3,400	238	(102)	3,536
สมัคร 4 ท่าน ราคาท่านละ	3,200	224	(96)	3,328

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

การชำระค่าธรรมเนียม

1. ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดครอม สั่งจ่ายในนาม

หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd.,Partnership)

เลขที่ 89/161 ซอยพระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3 แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 732-245823-8

ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) สาขาโลตัสรามอินทรา 109 บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 029-711049-6

ส่ง Pay-in มาที่ Fax.02-9030080 ext. 9330

ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

Fax. 02-9030080 ext.9330

www.ptstraining.in.th

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

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

Course: *Psychology of Persuasive to Easy Buying*

หลักสูตร : จิตวิทยาโน้มน้าวใจลูกค้าให้ซื้อง่ายขายคล่อง

ส่งมาที่ 02-9030080 ext. 9330 หรือ ptstraining3@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่ออกไปกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ 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: _____

หมายเหตุ

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนากรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย ส่งเอกสารมาที่

หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100