



หลักสูตร การพัฒนาเทคนิคการขายเชิงจิตวิทยาอย่างเป็นระบบ

วันที่ 26 เมษายน 2567

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมเชนต๋อเจมส์ สุขุมวิท 26

หลักการและเหตุผล:

โดยหลักการที่ว่า "พนักงานขายคือ ด้านหน้าของธุรกิจ" ดังนั้น การเพิ่มพูนและ/หรือการพัฒนาทักษะขายให้ดีมีประสิทธิภาพ ย่อมเป็นการสร้าง "ความได้เปรียบในเชิงแข่งขัน" ให้เพิ่มขึ้นเหนือคู่แข่งในตลาด และกระบวนการพัฒนาเทคนิคการขายที่แม่นยำอย่างหนึ่ง ก็คือ.... "การพัฒนาเทคนิคการขายเชิงจิตวิทยา" นั่นเอง

วัตถุประสงค์: เพื่อให้พนักงานขายสามารถ...

- มีหลักการและวิธีสัดใน "การพัฒนาพนักงานขายเชิงเทคนิคและจิตวิทยา" ในด้านต่าง ๆ ที่นำไปประยุกต์ใช้ได้
- เรียนรู้จากการ "ฝึกปฏิบัติ" จากสถานการณ์จำลองต่างๆ ที่ประสบอยู่ในงานจริงและนำไปใช้ได้

หัวข้อการฝึกอบรม:

ภาคที่ 1 : จิตวิทยาการเข้าถึงพฤติกรรมคน

1. แนวคิดเกี่ยวกับธรรมชาติของ "มนุษย์" 20 ลักษณะ เช่น

- ยึดตัวเองเป็นหลัก
- ตอบสนองด้วยอารมณ์
- คล้อยตามความคล้อยคลึง
- รับรู้โลกผ่านประสาทสัมผัสทั้งห้า คือ มองเห็น (Sight) ได้ยิน (Hearing) สัมผัส (Touch) ลิ้มรส (Taste) และดม (Smell)
- ฯลฯ

ภาคที่ 2 : จิตวิทยาการสื่อสารให้เข้าถึง "จิตใต้สำนึก" ของลูกค้า เพื่อการรับรู้ข้อมูลใหม่

2.1. กระบวนการ "มิตรสัมพันธ์ (Rapport)" เพื่อเปลี่ยนจาก "คนไม่คุ้น" ให้เป็น "คนสนิท"

- การใช้ "เทคนิคกระจกเงา (Mirroring Technique)"
- การใช้ "เทคนิคจับคู่ (Matching Technique)"

2.2 กระบวนการ "เร้าประสาทการรับรู้ (Sensory Actuation)" 5 ทาง เพื่อให้เกิด "ฝังใจ" ในการตอบรับ

- **Visual** ภาพที่เห็น แล้ว "ฝังใจ"

- **Olfactory** กลิ่นที่สดดม แล้ว "ฟังใจ"
- **Kinesthetic** ความรู้สึกที่สัมผัส แล้ว "ฟังใจ"
- **Gustatory** รสชาติที่ลิ้มลอง แล้ว "ฟังใจ"
- **Auditory** เสียงที่ฟัง แล้ว "ฟังใจ"

ภาคที่ 3 : จิตวิทยาการแลกเปลี่ยนข้อมูลและความคิดภายในจิตใจของลูกค้า

3. กระบวนการ "สอบถาม (Explore)" ข้อมูล ความต้องการ หรือความคาดหวังจากลูกค้า

- **I-C-E Questions Techniques**

ภาคที่ 4 : จิตวิทยาการนำและก้าวไปด้วยกัน เพื่อการนำเสนอขายให้ "สอดคล้องกับสิ่งที่ลูกค้าต้องการ"

4. เทคนิคการนำเสนอให้ "โดน" และลูกค้า "คล้อยตาม"

- การใช้ Meta Language เพื่อสื่อสารให้ลงลึกถึง "จิตวังค์" ของลูกค้า
- การใช้ **VOKGA** Techniques เพื่อสะกด "การรับรู้" ของลูกค้า

ภาคที่ 5 : จิตวิทยาการลบล้างข้อมูลที่ยังคงค้างอยู่ในใจของลูกค้า เพื่อสู่การตัดสินใจซื้อ

5. เทคนิค "ทอดสมอ (Anchoring Technique)" เพื่อจัดการกับข้อโต้แย้งที่มาจากความคิด ความเชื่อเก่าๆ และ/หรือการเงใจ ออกนอกเรื่องให้ออกไปจากใจลูกค้า

- จัดการกับข้อโต้แย้งประเภท "ข้ออ้างทั่วไป"
- จัดการกับข้อโต้แย้งประเภท "การบิดเบือน"
- จัดการกับข้อโต้แย้งประเภท "การหักล้าง เอาชนะ"
- จัดการกับข้อโต้แย้งประเภท "ข้อสันนิษฐาน คาดการณ์"

ภาคที่ 6 : จิตวิทยาการโน้มน้าวใจลูกค้า เพื่อปิดการสั่งซื้อ (Convincing)

6. เทคนิคการโน้มน้าวใจลูกค้า

- ABC Technique
- Whether or Question
- Pleasure or Pain Technique
- Triple F. Technique

ภาคที่ 7 : จิตวิทยาการผูกปม ย้ำปิดการสั่งซื้ออีกครั้ง (Tie Up)

7. เทคนิคปิดการขาย

- Choice or Choose Technique
- External or Internal Frame of Reference
- Good or Better Technique
- Possibility or Necessity
- Sorting By Self or Sorting By Others

ภาคสรุป : จิตวิทยาการขายเชิงบูรณาการ

- ศาสตร์ "จิตวิทยา" และ ศิลปะ "การขาย" เสมือน "หยิน" และ "หยาง" ในการสะกดใจและเข้ากันได้ดีกับลูกค้า : เรียนลัดและเลียนแบบได้ง่ายๆนั้นทำอย่างไร ?
- จิตวิทยาการขาย 5 ข้อ
 1. ผูกสัมพันธ์
 2. สำรวจ/สอบถามปัญหาหรือความต้องการ
 3. "ลูกค้า" คือศูนย์กลาง
 4. พนักงานขาย คือ "ผู้กำกับ"
 5. อย่าหลอกขาย
- 5 ขั้นตอนการขายเชิงจิตวิทยา ด้วยเทคนิค **"I See U Techniques" (Workshop & Role play)**
 - **Ideal** คุณถึงความคิดในอุดมคติของลูกค้า เกี่ยวกับการแรงจูงใจในการซื้อ
 - **Situation** คุณถึงสถานการณ์ ณ ปัจจุบันของสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ แนวโน้ม และโอกาส
 - **Experience** คุณถึงประสบการณ์การใช้สินค้าและบริการต่าง ๆ ที่ผ่านมาของลูกค้า
 - **Expectation** คุณถึงความคาดหวังที่พอเป็นไปได้และดีที่สุด ในแนวทางการตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าจากสินค้าที่เราเสนอแนะ
 - **Understood** ความเข้าใจของลูกค้าในประเด็นต่าง ๆ เช่น สินค้า ผลประโยชน์ เงื่อนไข และอื่นๆ

- การเขียนบทสนทนาการขายตามขั้นตอนการขายเชิงจิตวิทยา
- ฝึกการใช้แบบวิเคราะห์ปัญหาความต้องการของลูกค้า (**Workshop**)
- **9** เทคนิคการตอบข้อโต้แย้ง
 - เทคนิค ใช่ และ
 - เทคนิค ทำไม เพราะอะไร และทำไม
 - เทคนิคศอกกลับ/บูมเมอแรง
 - เทคนิคขงเอง 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

• สรุป/ถาม-ตอบ

วิธีการฝึกอบรม:

- บรรยาย ถกอภิปราย ฝึกปฏิบัติ และบทบาทสมมติ

วิธีการฝึกอบรม:

- 1 วัน

วิทยากร

อาจารย์พรเทพ จันทนารี (ตามไฟล์เอกสารแนบ)

การศึกษา

- ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสเอส
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล การขาย การตลาดและบริการ

▪ อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรมสัมมนา/ท่าน	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
กรณีชำระเงินหน้างาน	3,900	273	(117)	4,056
Early Bird จ่ายก่อนลดพิเศษ	3,500	245	(105)	3,640
สมัคร 3 คนค่าสัมมนา คนละ 3,300	9,900	693	(297)	10,296
สมัคร 5 คนค่าสัมมนาคคนละ 3,200	16,000	1,120	(480)	16,640

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-3-63836-8
ชื่อบัญชี หก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
และ Scan ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ info.ptstraining@gmail.com
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
- 1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd)

กรณีหัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450
บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด
เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤชาวิลล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แขวง 3
แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา 0868929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.in.th

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

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

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

แบบฟอร์มลงทะเบียน

หลักสูตร การพัฒนาเทคนิคการขายเชิงจิตวิทยาอย่างเป็นระบบ

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

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

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: _____

4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____

5. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____