

หลักสูตร...จิตวิทยาการขายจูงใจลูกค้า

วันที่ 3 ธันวาคม 2568 โรงแรมRembrandt



จิตวิทยาการขาย จูงใจลูกค้า

หลักการและเหตุผล

หากมีใครตั้งคำถามกับท่านว่า **"การขายคืออะไร"** แล้ว **"แตกต่างกันอย่างไรกับการซื้อ"** ก็คงสนุกและน่าสนใจไม่น้อยในการหาคำตอบ บ่อยครั้งในสถานการณ์การขาย ควรจะจบด้วยการตกลงซื้อ แต่เท่าที่เห็นและเป็นอยู่คือ ไม่ ยังก่อน เอาไว้วันหลัง ยังไม่ตัดสินใจ และอื่นๆ อีกมากมาย ที่เป็นเช่นว่ามานี้ ก็เพราะว่าพนักงานขายจริงจัง มุ่งมั่นเกินพอดีในการขาย โดยอาจจะลืมไปว่า การขายจะปิดลงได้ด้วยการพึงพอใจที่จะซื้อ และเป็นส่วนหนึ่งในการขายมากกว่าการเป็นผู้อยู่ในฐานะถูกขาย

ดังนั้น การที่พนักงานขายสามารถเจาะเข้าไปในใจของลูกค้า คือทักษะสำคัญในการสร้างความไว้วางใจและลูกค้ายินดีที่จะเผยข้อมูลสำคัญให้พนักงานขายได้ล่วงรู้ สนทนาแลกเปลี่ยนกันจนนำไปสู่การปิดการขายด้วยความเต็มใจ

วัตถุประสงค์และประโยชน์ที่ผู้เข้ารับการฝึกอบรมจะได้รับ

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีทักษะการขายที่ให้ความสำคัญกับความต้องการ ความถวิลหาที่ซุกซ่อนอยู่ภายในใจลูกค้า
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถสนทนาการขายถึงสัมพันธ ซึ่งช่วยให้เจาะเข้าไปถึงความต้องการภายในใจลูกค้า และปิดการขายได้โดยไม่กดดัน หรือคะยั้นคะยอขาย

หัวข้อการอบรม

- จิตวิทยาการขาย : รากฐานสำคัญในการขาย (Workshop - ให้หลักการ พร้อมฝึกปฏิบัติ)
 - ผูกสัมพันธ์
 - สร้างความต้องการ
 - "ลูกค้า" เป็นสำคัญ
 - เราเป็น "ผู้กำกับการขาย"
 - ไม่หลอกลวงขาย
- ขั้นตอนการขายแบบเจาะใจ – Beliefs (Workshop-ให้หลักการ พร้อมฝึกปฏิบัติ)
 - สร้างสัมพันธ์
 - สำรวจความต้องการ
 - เป็นผู้รับฟังที่ดี
 - เสนอทางเลือกในการแก้ปัญหา
 - แลกเปลี่ยนความเห็นต่างระหว่างเรากับลูกค้า

- ดอกหมุดยึดในการขาย
- ปิดการขาย
- เทคนิคการกำกับจิตใจลูกค้า – Y-PQRS Techniques (Workshop - ให้นักการ พร้อมฝึกปฏิบัติ)
 - เทคนิคการมุ่งที่ลูกค้า (You Language Technique)
 - เทคนิคการถอดความ (Paraphrasing Technique)
 - เทคนิคการถาม (Questioning Technique)
 - เทคนิคการสะท้อนความรู้สึก (Reflective Response Technique)
 - เทคนิคการสรุปประเด็น (Summarizing Technique)
- 8 ยุทธวิธีจัดการข้อโต้แย้งที่ได้ผลเลิศ
 1. Yes but
 2. Why why why
 3. ศอกกลับ
 4. ชงเอง กินเอง
 5. เปรียบเทียบ
 6. ชดเชย
 7. Cherry picker
 8. Feel-Felt-Found
- 8 ยุทธวิธีปิดการขายที่ได้ผลเลิศ
 1. Sign up
 2. Balanced sheet
 3. Two choices
 4. Good chance
 5. Referral
 6. Next step
 7. Trap
 8. Dead line

วิธีการฝึกอบรม: บรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ และการฝึกปฏิบัติ

วิทยากร : อาจารย์พรเทพ จันทนาวิ

การศึกษา

- บริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- บริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสเอส
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านการตลาด การขาย และการบริการ และทรัพยากรบุคคล

➤ ค่าสัมมนา/1 ท่าน

➤ รวมค่าวิทยากร , ค่าเอกสารบรรยาย และอาหารกลางวัน คีอพีเบอร์ด วุฒิปัตร์



ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าสัมมนา ท่านละ	3,900	273	117	4,056
ค่าสัมมนา 3 ท่าน ๆ ละ	3,500	245	105	3,640

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)

3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450

บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด

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

แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรุณญา 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.co.th

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

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

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

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

จิตวิทยาการขายเชิงใจลูกค้า

ส่งมาที่ Email : ptstraining3@gmail.com ; info.ptstraining@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 กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า **7** วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ **30%** ของราคาค่าสัมมนา