



จิตวิทยาโน้มน้าวใจลูกค้าให้ซื้อง่ายขายคล่อง (Psychology of Persuasive to Easy Buying)

เพื่อให้พนักงานขายสามารถเจาะเข้าไปในใจของลูกค้า คือทักษะสำคัญในการสร้างความอยาก ทักษะการเชิญชวนที่กระตุ้นความฉงนให้สนใจ และลูกค้ายินดีที่จะซื้อด้วยความเต็มใจ การเสนอขายที่ย่อมมีโอกาสดำเนินการปิดการขายที่สูงขึ้น โดยการเสนอขายที่สามารถ "โน้มน้าวใจ" ลูกค้าให้ "อยาก" และ ปิดการขายได้ด้วย "ความพึงพอใจที่จะซื้อ" ด้วยตัวลูกค้าเองดีกว่าการเป็น ผู้อยู่ในฐานะถูกขายหรือยัดเยียดให้ซื้อ อันเป็น "จิตวิทยาโน้มน้าวใจลูกค้า" ที่ช่วยให้ "ซื้อง่าย ขายคล่อง" นั่นเอง

วัตถุประสงค์ : หลักสูตรนี้มุ่งหมายให้ผู้เข้ารับการเรียนรู้...

- + มีทักษะการรุกและรับให้ปิดการขายที่ใช้ระยะเวลาอันสั้นกับลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ
- + ใช้หลักจิตวิทยาเข้าถึงใจลูกค้า ด้วยการใช่วิธีการสนทนาเปิดและปิดการขาย
- + แลกเปลี่ยนประสบการณ์และมุมมองกับผู้เข้าร่วมอบรมท่านอื่น และวิทยากร

หัวข้อเรียนรู้ :

- + ความแตกต่างที่หา "จุดลงตัว" ได้ระหว่าง "กระบวนการขาย" กับ "กระบวนการซื้อ"
- + จิตวิทยาการขาย
 - ผู้ที่มีมิตรมิตรก่อนขาย : เรียนรู้สไตล์ของคนในแบบต่างๆกับวิธีการปรับตัวให้เข้ากับลูกค้าได้ดี
 - สร้างความกระหายอยาก : กระตุ้นแรงจูงใจในการซื้อ
 - ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง : การแสวงหาจุดร่วม สงวนจุดต่าง
 - นักขายคือ "ผู้กำกับ" กรอบ/ขอบเขตการขาย
 - อย่า "หลอกขาย"
- + มารู้จัก “พฤติกรรมผู้บริโภค” กัน
 - ตัวตน-ง่าย-ถูก
 - แปลกใหม่-ท้าทาย-ไม่น่าเบื่อ
 - โปรโมชัน-ของแถม-สะสมแต้ม
 - เชื่อสื่อ-อิงสังคม-ตามแห่
- + จิตวิทยาการเข้าประสาทสัมผัส "การตัดสินใจซื้อ" แบบ "ซื้อง่าย ขายคล่อง"
 - ตา ดู
 - หู ฟัง
 - มือ สัมผัส
 - ปาก พูด
 - จมูกดม
 - ใจ ซื้อ
- + S-A-L-E-S หลักการขายที่ควรปฏิบัติ
 - S = Show แสดง ทำให้เห็นเชิงประจักษ์ พาชมบ้านตัวอย่าง สถานที่โครงการ (สืบลปากว่า ไม่เท่าตาเห็น)
 - A = Ask ถาม เพื่อกำหนดประเด็น/กรอบการขายให้ตรงกับประเภทของลูกค้า
 - L = Listen ฟัง ความต้องการ/ความคิดเห็นของลูกค้า
 - E = Explain อธิบาย จุดแตกต่าง วางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์
 - S = Stimulation ให้ลูกค้าได้ลองสินค้า

หัวข้อเรียนรู้ (ต่อ) :

- + 18 ข้อ : กฎแห่งความสำเร็จในการขาย : เรียนรู้ด้วยกิจกรรม "ขายได้หรือขายไม่ได้" ตัวอย่างเช่น
 1. อย่าพูดคำว่า "ไม่"
 2. จงอย่าคำว่า "ขึ้นชม" ลูกค้า
 3. อย่าเถียงกับลูกค้า และให้แสดงเพียงการรับรู้ ว่า "หรือครับ / ค่ะ" แทนการ "โต้เถียง"
 4. - 15.18.จงใช้หลัก "พลิก-ค้น-พบ"
- + H.E.L.L.O. : กรอบการสอนการขายลูกค้า
- + Punching Words to Impulse คำพูด "หมัดเด็ด" ที่กระตุ้นให้ลูกค้าสนใจซื้อที่มีประสิทธิภาพระดมสมอง
- + 9 หลักการตอบข้อโต้แย้ง
 - เทคนิค ใช้ แต่
 - เทคนิคสอกลกลับ/บูมเมอแรง
 - เทคนิคเปรียบเทียบ
 - เทคนิคเลือกตอบ
 - เทคนิค Feel-Felt-Found
 - เทคนิค ทำไม เพราะอะไร และทำไม
 - เทคนิคขงเอง กินเอง
 - เทคนิคชดเชย
 - เทคนิค Flip-Find-Found
- + 9 หลักการปิดการขาย
 - เทคนิค Either or
 - เทคนิค Reference
 - เทคนิค Next step
 - เทคนิค Cherry picker
 - เทคนิค Push back
 - เทคนิค Balance sheet
 - เทคนิค Dead line
 - เทคนิค Good chance
- + สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้

รูปแบบการเรียนรู้ :

- + บรรยายเชิงกระตุ้นการคิดวิเคราะห์
- + เล่ากรณีศึกษา ของผู้ประสบความสำเร็จในชีวิตการทำงานขาย
- + กิจกรรมที่ส่งเสริมการเรียนรู้ของผู้เข้าอบรม
- + วิดีโอคลิป พร้อมอภิปรายร่วมกัน และคำแนะนำของวิทยากร

ระยะเวลา : 1 วัน ตามที่องค์กรกำหนด

กลุ่มเป้าหมายผู้เข้ารับการเรียนรู้ :

- + ผู้จัดการ หัวหน้าทีมขาย และพนักงานขายที่สนใจเรียนรู้เพื่อพัฒนาความสามารถในการโน้มน้าวลูกค้าของตนเอง

หมายเหตุ : เนื้อหา Tailor-made ได้ตามความต้องการของลูกค้า โดยสามารถปรึกษาโดยตรงกับวิทยากร ที่ไอดีไลน์ C_orawong