

หลักสูตร

เทคนิคการโน้มน้าว สำหรับการขายและการบริการลูกค้า Persuasive techniques for Sale and Customer service



เหมาะกับใคร

ฝ่ายขาย



ระยะเวลาเรียน

1 วัน



เนื้อหาหลักสูตร

09.00 - 10.30 น.

💡 ความสำคัญของการโน้มน้าวใจ

💡 เข้าใจตนเอง

- เข้าใจธุรกิจ
- เข้าใจเป้าหมาย
- เข้าใจหน้าที่
- เข้าใจสมอง

💡 หัวใจสำคัญของความสำเร็จ (3 ทิศ)

- ติดตัว
- ติดต่อ
- ติดตาม

10.30 - 10.45 น. Break

10.45 - 12.00 น.

💡 TIPS สำคัญในการโน้มน้าว (5 ทักษะ)

- พูดเร็ว-หนักแน่น
- แหม่น-มั่นใจ
- เป็นกระจกใสสะท้อน
- นิ่ง มั่นคงจากข้างใน
- ไปต่อให้สุด

12.00 - 13.00 น. Lunch

13.00 - 14.30 น.

💡 เทคนิคในการโน้มน้าวใจ (10 ข้อ)

- การตอบแทนกัน
- คนส่วนใหญ่
- มากก่อนน้อย
- อยู่ข้างเขา
- ทำก่อน
- ให้พูดตกลง
- เหตุผล 2 ฝ่าย
- ชื่นชม
- ชี้ความคาดหวัง
- บอกผลกระทบ

14.30 - 14.45 น. Break

14.45 - 16.00 น.

💡 กระบวนการโน้มน้าวใจลูกค้า

- GREAT

💡 ข้อพึงใส่ใจ



www.imp-online.com



Impression Training



02-9217921 / 085-502-7921 / 0819889979



imp@impressionconsult.com / imp1@impressionconsult.com



www.impressionconsult.com



Impression Training



@impressiongroup

