



หลักสูตร

Service Psychology จิตวิทยาการบริการเพื่อมัดใจลูกค้า



รายละเอียดหลักสูตร

การเข้าใจจิตวิทยาการบริการเพื่อมัดใจลูกค้าในด้านต่าง ๆ

- จิตวิทยาในการขายและการบริการ
- จิตวิทยาการตลาด
- จิตวิทยาการสร้างประทับใจ



www.imp-online.com



Impression Training



02-9217921 / 085-502-7921 / 0819889979



imp@impressionconsult.com / imp1@impressionconsult.com



www.impgroup.net



Impression Training



@impressiongroup



เนื้อหาหลักสูตร

09.00 - 10.30 น.

💡 Module 1 : เริ่มต้นกับการปรับทัศนคติที่ดี

- การเข้าใจอารมณ์ เข้าใจความคิดและการปรับความคิด

10.30 - 10.45 น. Break

10.45 - 12.00 น.

💡 Module 2 : จิตวิทยาในการขายและการบริการ

- เทคนิคการจัดวางสินค้า
- เทคนิคการโปรโมทสินค้าภายในร้าน

12.00 - 13.00 น. Lunch

13.00 - 14.30 น.

💡 Module 3 : จิตวิทยาการตลาด

- จิตวิทยาการตลาดเพื่อช่วยการรับรู้และเชื่อมั่นของแบรนด์

14.30 - 14.45 น. Break

14.45 - 16.00 น.

💡 Module 4 : จิตวิทยาการสร้างความประทับใจ

- จิตวิทยาการบริการที่สร้างความประทับใจและความผูกพัน
- จิตวิทยาการรับมือกับลูกค้าที่ไม่พอใจ



www.imp-online.com



Impression Training



02-9217921 / 085-502-7921 / 0819889979



imp@impressionconsult.com / imp1@impressionconsult.com



www.impgroup.net



Impression Training



@impressiongroup



ความรู้และประโยชน์ที่ผู้เรียนจะได้รับ

- หลังจากคุณเรียนคอร์สนี้จบแล้ว คุณสามารถนำจิตวิทยาการบริการไปประยุกต์ในการจัดการขาย การบริการ เช่น การจัดรูปแบบของร้านค้า รูปแบบของสินค้า การตลาด เช่น การสร้างการรับรู้ให้กับแบรนด์ และสร้างแรงกระตุ้นในการซื้อสินค้า และจิตวิทยาการสร้างความประทับใจ เช่น การเข้าใจลูกค้าและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างประทับใจ



เหมาะกับใคร
บุคลากรทุกระดับ



ระยะเวลาเรียน
1 วัน



www.imp-online.com



Impression Training



02-9217921 / 085-502-7921 / 0819889979



imp@impressionconsult.com / imp1@impressionconsult.com



www.impgroup.net



Impression Training



@impressiongroup

