



ถอดรหัสการขาย
ในสมองมนุษย์

NeuroSelling

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร



ห้องสมุดเทวศร์



401016181

คณะ วณิชพันธ์

CONTENTS

■ 015 ■ 040 ■ 060

**SELF
INTRODUCTION**

**SALES IS A
NUMBER GAME**

**ALL BUSINESS
IS A PEOPLE
BUSINESS**

■ 074 ■ 076 ■ 107

**BUYING
BEHAVIOR IS
A HUMAN
INSTINCT**

**NEURO
SCIENCE**

รหัสลับการขาย

■ 114 ■

ข้อผิดพลาด
พื้นฐาน

121 ■

S

■ 132

A

■ 140 ■

L

147 ■

E

■ 156

S.A.L.E. CODE

■ 160

บทส่งท้าย

}

ในขณะที่ผมกำลังนั่งปิดเล่มหนังสือเล่มนี้
ผมมองจากชั้น 2 ของร้านกาแฟกลางสี่แยกชิบูย่า
กรุงโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น
แยกที่มีคนเดินพลุกพล่านมากที่สุดแห่งหนึ่งของโลก
ผู้คนมากมายหลากหลาย ทั้งนักธุรกิจ นักท่องเที่ยว
การแต่งตัว ข้าวของเครื่องใช้
การเดิน การยืน และบุคลิกท่าทางต่างๆ



ผมมีโอกาสได้เดินทางไปบรรยายและเป็นที่ปรึกษา
ให้กับผู้ประกอบการและบริษัทต่างๆ ใน 9 ประเทศ
ที่มีความแตกต่างทั้งทางด้านภาษา วัฒนธรรม ความเชื่อ
และการทำธุรกิจ แต่ถ้าพูดถึงการตัดสินใจซื้อ
ผมพบรูปแบบที่ตายตัวที่ซ้ำๆ กัน
ไม่ว่าเขาจะเป็นคนชาติอะไร พูดภาษาไหน



สามารถยืมและติดตามหนังสือใหม่ได้ที่ ระบบห้องสมุดอัตโนมัติ Walai Autolib

<http://lib.rmutp.ac.th/catalog/BiblItem.aspx?BibID=b00103242>



Title	ถอดรหัสการขายในสมองมนุษย์ = Neuroselling / ชนะ วณิชพันธุ์.
Author	ชนะ วณิชพันธุ์
Publication	กรุงเทพฯ : บริษัท อมรินทร์ บัค เซ็นเตอร์ จำกัด (จัดจำหน่าย), 2561
Edition	พิมพ์ครั้งที่ 1
Detail	173 หน้า : ภาพประกอบ ; 21 ซม
Subject	การขาย.(+) จิตวิทยาพัฒนาการ.(+)
Location	CL
Source Types	 Book