



พูดแล้ว  
ลูกค้าไม่สนใจ  
ฟังแล้วหาประเด็นไม่เจอ  
หลักสูตรนี้ช่วยคุณได้!



SHERATON  
GRANDE SUKHUMVIT  
HOTEL



@People-Synergy

Add Friends

# SELL BEYOND FEATURES STORY-DRIVEN SALES STRATEGIES

เปลี่ยนสินค้าให้เป็นเรื่องเล่า ปิดดีลง่าย ยอดขายพุ่ง

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-049



อาจารย์ไพฑูลย์ ล้วนวรรณ

ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตรการขาย การตลาด การให้บริการ และ CRM



พุธ  
26 มิถุนายน 2567  
9:00 - 16:30  
(มือเที่ยง 12:00 - 13:30)



โรงแรมเซราตัน  
แกรนด์ สุขุมวิท  
(BTS อโศก / MRT สุขุมวิท)



5,900 บาท (สมาชิกรายปี)  
6,300 บาท (ลูกค้าทั่วไป)  
ยังไม่รวม VAT

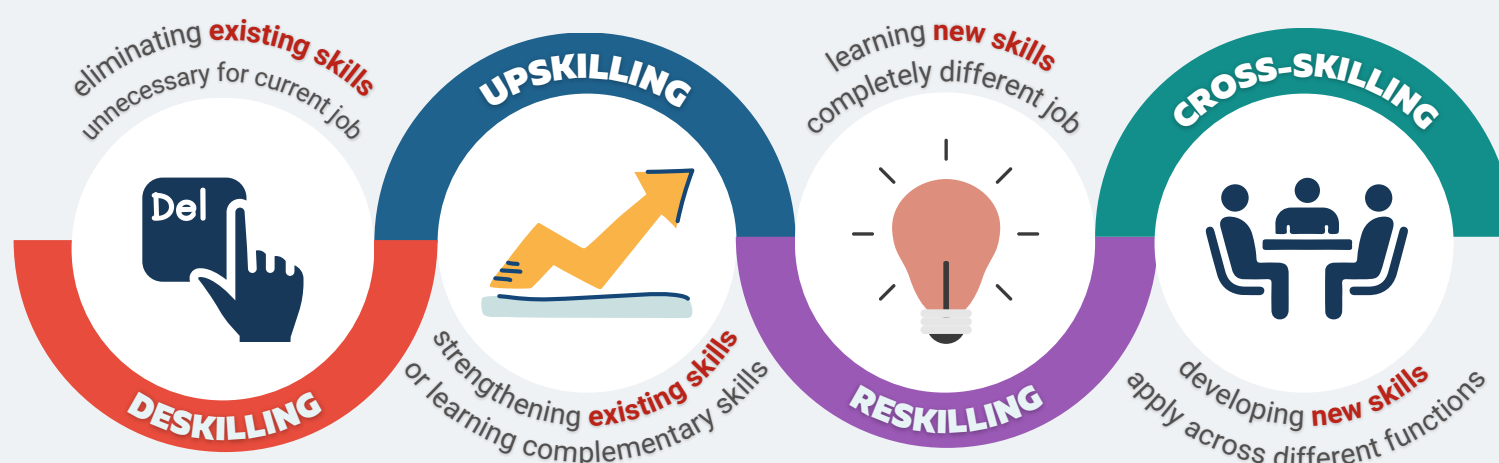


เพียงแจ้งสำรองที่นั่ง  
ก่อนวันสัมมนา 2 สัปดาห์  
ลดเพิ่มที่นั่งละ 400 บาท ทันที!

สมาชิกรายปี 5,500 บาท | ลูกค้าทั่วไป 5,900 บาท

\*\* สมัครสมาชิกรายปีเพียง 1,500 บาท \*\*

All of our Public Classes support changing skill demands.



Line OA : @people-synergy  
Website : www.people-synergy.co.th  
Facebook : @People.Synergy



095-296-2639



info@people-synergy.co.th  
peoplesynergy.th@gmail.com



385/114  
Soi Trok-Khaosarn,  
Techavanich Road,  
Bang-sue, Bangkok 10800

SELL BEYOND FEATURES

# STORY-DRIVEN SALES STRATEGIES

เปลี่ยนสินค้าให้เป็นเรื่องเล่า ปิดดีลง่าย ยอดขายพุ่ง

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-049

## อาจารย์ไพฑูย์ ล้วนวรรณ



- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตร CRM การขาย การตลาด การให้บริการ ศิลปะการโน้มน้าวใจและจูงใจ และการเจรจาต่อรอง ทั้งธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจภาคอุตสาหกรรมต่างๆ
- อดีตผู้จัดการเขตและผู้จัดการบัตรเครดิตเอ็มบีเอ็ม บมจ. เอสไอ (ประเทศไทย) และผู้จัดการจัดส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศ สิงคโปร์และฮ่องกง

## Who Should Attend?

- **นักขาย** : เพิ่มทักษะการพูดและนำเสนอ ขายสินค้าได้ดีขึ้น
- **ผู้ให้บริการสนับสนุนงานขาย** : สื่อสารกับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- **เจ้าของธุรกิจ** : ปิดการขายด้วยตัวเองได้ง่ายขึ้น
- **บุคคลทั่วไป** : พัฒนากิจกรรมการสื่อสาร เพิ่มโอกาสในการประสบความสำเร็จ

### หากตอนนี้ คุณเจอปัญหาเหล่านี้อยู่

- เสนอขายสินค้าดีๆ แต่ลูกค้าไม่เข้าใจ
- ลูกค้าไม่เห็นความสำคัญของสินค้าและบริการของคุณ
- พูดแล้วลูกค้าไม่สนใจ ฟังแล้วหาประเด็นไม่เจอ
- เลือกใช้คำพูดไม่โดนใจ ลูกค้าไม่ตัดสินใจซื้อ
- ปิดการขายยาก ลูกค้าปฏิเสธบ่อย

### หลักสูตรนี้จะช่วยให้คุณ

- พัฒนากิจกรรมการพูด การนำเสนอ และการโน้มน้าวใจ
- เลือกใช้คำพูดที่ดึงดูดใจ กระตุ้นความสนใจ และโน้มน้าวใจลูกค้า
- เข้าใจลูกค้า วิเคราะห์ความต้องการ และนำเสนอสินค้าได้ตรงใจ
- นำเสนอสินค้าให้เป็นเรื่องราว ดึงดูดใจ และสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า
- ปิดการขายได้ง่ายขึ้น ยอดขายเพิ่มขึ้น ประสบความสำเร็จในหน้าที่การงาน

### หลักสูตร "Sell Beyond Features : Story-Driven Sales Strategies"

ออกแบบมาอย่างพิเศษเพื่อพัฒนากิจกรรมการขายของคุณ ผสมผสานเทคนิคและกลยุทธ์ที่หลากหลาย ช่วยให้คุณนำเสนอสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดึงดูดใจลูกค้า และปิดการขายได้ง่ายขึ้น

### เนื้อหาหลักสูตรเข้มข้น ครอบคลุมทุกแง่มุมของการขาย

- เทคนิคการใช้คำพูด ดึงดูดใจ กระตุ้นความสนใจ และโน้มน้าวใจลูกค้า
- เทคนิคการตอบคำถาม ตอบคำถามอย่างมั่นใจ ชัดเจน และสร้างความประทับใจ
- เทคนิคการนำเสนอแบบ **Storytelling** เล่าเรื่อง ดึงดูดใจ สร้างความประทับใจ และโน้มน้าวใจลูกค้า
- กลยุทธ์การโน้มน้าวใจลูกค้า ปิดการขายได้อย่างมืออาชีพ
- กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย เพิ่มยอดขาย บรรลุเป้าหมาย

### พิเศษ!

- ฝึกฝนทักษะการขายผ่านกิจกรรม **Workshop** และ **Role play**
- เรียนรู้จากผู้เชี่ยวชาญด้านการขายที่มีประสบการณ์
- ได้รับ **Certificate** การันตีการเรียนรู้

SELL BEYOND FEATURES

# STORY-DRIVEN SALES STRATEGIES

เปลี่ยนสินค้าให้เป็นเรื่องเล่า ปิดดีลง่าย ยอดขายพุ่ง

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-049

## อาจารย์ไพฑูลย์ ล้วนวรรณ์

- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตร CRM การขาย การตลาด การให้บริการ ศิลปะการโน้มน้าวใจและจูงใจ และการเจรจาต่อรอง ทั้งธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจภาคอุตสาหกรรมต่างๆ
- อดีตผู้จัดการเขตและผู้จัดการบัตรเครดิตเอ็มบีเอ็ม บมจ. เอสไอ (ประเทศไทย) และผู้ดูแลการจัดส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศ สิงคโปร์และฮ่องกง



### เนื้อหา

#### 📌 Module 1 : รากฐานสู่ความสำเร็จในการขาย

- Workshop "การสร้างความสำเร็จที่ยั่งยืนในการขาย" : กลยุทธ์การขายที่ประสบความสำเร็จ เข้าใจลูกค้า และปิดการขายได้ง่ายขึ้น
- การวิเคราะห์ลูกค้าก่อนการนำเสนอขาย : เก็บข้อมูล วิเคราะห์ และเตรียมพร้อมก่อนนำเสนอ เพิ่มโอกาสในการปิดการขาย

#### 📌 Module 2 : เทคนิคการนำเสนอที่ดึงดูดใจ

- เทคนิคการเลือกใช้ "คำพูดที่สะกิดใจ" ให้ลูกค้าซื้อสินค้าและบริการ : เลือกใช้คำพูดที่ดึงดูดใจ กระตุ้นความสนใจ และโน้มน้าวใจลูกค้า
- เทคนิคการตอบคำถาม : ตอบคำถามอย่างมั่นใจ ชัดเจน และสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า
- องค์ประกอบและเครื่องมือใน "การพูดเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ" : วิธีการพูด ภาษากาย และเทคนิคการนำเสนอที่น่าเชื่อถือ

#### 📌 Module 3 : กลยุทธ์การโน้มน้าวใจลูกค้า

- เทคนิคการโน้มน้าวใจลูกค้าให้ประสบความสำเร็จ : เทคนิคการพูด การโน้มน้าวใจ และปิดการขาย
- "การเลือกและกำหนดประเด็น" ในการพูดเพื่อสร้างยอดขาย : เลือกประเด็นสำคัญ นำเสนอได้ตรงประเด็น ดึงดูดใจลูกค้า

#### 📌 Module 4 : เทคนิคการนำเสนอแบบ Storytelling

- Workshop "เทคนิคการนำเสนอจุดขายให้เป็นเรื่องราว (Storytelling)" : เทคนิคการเล่าเรื่อง สร้างความประทับใจ และโน้มน้าวใจลูกค้า
- Workshop "การเลือกประเด็นในการพูดนำเสนอที่โดนใจลูกค้า" : เลือกประเด็นที่ลูกค้าสนใจ นำเสนอได้ตรงใจ ปิดการขายได้ง่าย

#### 📌 Module 5 : กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย

- กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย : เทคนิคการขาย และวิธีการปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพ