



@People-Synergy
Add Friends

SELLING WITH INSIGHT

From Salesperson to Trusted Advisor

สแกนปัญหา เจาะความต้องการ ปิดยอดขายด้วยกลยุทธ์

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-011

ลูกค้าไม่ได้เกลียดการถูกขาย

แต่ลูกค้าเกลียด

"การถูกขายโดยคนที่ไม่เข้าใจเขา"



พฤหัสบดี
23 กรกฎาคม 2569
9:00 - 16:30

(มือเที่ยง 12:00 - 13:30)



โรงแรมเดอะ แลนด์มาร์ค
กรุงเทพฯ
(BTS นานา)



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

เฉพาะสมาชิกรายปี

5 ที่นั่งขึ้นไป (หลักสูตรเดียวกัน) เพียง 5,000 บาท

* สมัครสมาชิกรายปีเพียง 1,500 บาท *

SPECIAL
OFFER



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
Techavanich Road,
Bang-sue, Bangkok 10800

SELLING WITH INSIGHT

From Salesperson to Trusted Advisor

สแกนปัญหา เจาะความต้องการ ปิดยอดขายด้วยกลยุทธ์

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-011

อาจารย์ไพฑูรย์ ล้วนวรรณ



- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยาย ในหลักสูตร CRM การขาย การตลาด การให้บริการ ศิลปะการโน้มน้าวใจ และจูงใจ และการเจรจาต่อรอง
- กิจการธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจภาคอุตสาหกรรมต่างๆ
- อดีตผู้จัดการเขตและผู้จัดการบัตรเครดิตเติมน้ำมัน บมจ. เอสโซ่ (ประเทศไทย) และผู้ดูแลการจัดส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศ สิงคโปร์และฮ่องกง

หมดยุค "ยัดเยียดขาย" หรือ "หั่นราคา" เพราะลูกค้าเดี๋ยวนี้รู้เยอะกว่าเซลส์

หากตอนนี้ คุณต้องสู้ในสงครามราคา และโดนลูกค้าปฏิเสธซ้ำแล้วซ้ำเล่า

- นำเสนอแทนตาย สุดท้ายลูกค้าบอก "ขอคิดดูก่อน" (แล้วก็หายไป)
- ลูกค้าเปรียบเทียบราคาตลอดเวลา ถ้าไม่ให้โปรโมชันหรือลดราคาก็ปิดยอดไม่ได้
 - ใช้เทคนิคเดิมๆ ท่องสคริปต์แบบเดิมๆ แต่กระตุ้นความสนใจลูกค้าไม่ขึ้น
- การแข่งขันเดือด ลูกค้ามีทางเลือกเป็นร้อย... ถ้าไม่เขาส่งถึงต้องซื้อกับเรา?

คุณกำลังติดอยู่ในวงจร "ยัดเยียดพีเจอร์ → ลูกค้าเทียบราคา → ต้องยอมลดกำไร → ปิดดีลแบบเหนื่อยฟรี"

ในโลกที่ผู้บริโภคเข้าถึงข้อมูลได้แค่ปลายนิ้ว นักขายที่ไม่ยอมปรับตัวกำลังจะสูญพันธุ์

ความสำเร็จในยุคนี้ไม่ได้อยู่ที่คุณ "พูดเก่ง" แค่ไหน
แต่อยู่ที่คุณสามารถ "ตั้งคำถามและแก้ปัญหา" ให้ลูกค้าได้ตรงจุดหรือไม่ต่างหาก

THE CORE SHIFT

ยกระดับตัวเองจาก "คนขายของ"
สู่ "ที่ปรึกษา" ที่ลูกค้าขาดไม่ได้

คอร์สนี้จะเปลี่ยนคุณจาก...

✗ “นักขายยุคเก่า”

(เน้นพูด Hard Sale ยัดเยียดสินค้า และแข่งกันที่ราคา)

✓ สู่ “นักขายเชิงที่ปรึกษา (Trusted Advisor)”

(ฟังอย่างเข้าใจ วิเคราะห์ปัญหาเจ็บขาด
และลูกค้ายอมจ่ายแพงกว่าเพื่อชื่อ 'ตัวคุณ')

ลองจินตนาการถึงการปิดดีล

ที่คุณไม่ต้องเหนื่อยจ้อลูกค้า

แต่ลูกค้าเป็นฝ่ายวิ่งเข้ามาและขอคำแนะนำจากคุณ

หลักสูตรนี้จะติดอาวุธให้คุณสามารถขุดลึก

ถึงความต้องการที่ซ่อนอยู่ (Insight)

นำเสนอทางออกที่สอดคล้อง นำทางให้ลูกค้าตัดสินใจง่ายขึ้น

และสร้างความสัมพันธ์ที่เหนียวแน่นจนคู่แข่งตามไม่ทัน

THE CORE MODEL

THE INSight SELLING LOOP™

เปลี่ยนทุกการเจรจา

ให้เป็นการปิดการขายที่ลูกค้ายินดีจ่าย

MINDSET (ปรับแนวคิดนักขาย)

DISCOVER (เจาะลึก Pain Point)

CONSULT (ให้คำปรึกษาและทางออก)

OVERCOME (ข้ามผ่านข้อโต้แย้ง)

CLOSE & RETAIN (ปิดดีลและรักษาความสัมพันธ์)

SELLING WITH INSIGHT

From Salesperson to Trusted Advisor

สแกนปัญหา เจาะความต้องการ ปิดยอดขายด้วยกลยุทธ์

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-011

อาจารย์ไพบุลย์ ล้วนวรรณ



- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยาย
ในหลักสูตร CRM การขาย การตลาด
การให้บริการ ศิลปะการโน้มน้าวใจ
และจูงใจ และการเจรจาต่อรอง
ทั้งธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจภาคอุตสาหกรรมต่างๆ
- อดีตผู้จัดการเขตและผู้จัดการบัตรเครดิตเติมน้ำมัน บมจ. เอสไอ
(ประเทศไทย) และผู้ดูแลการจัดส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศ
สิงคโปร์และฮ่องกง

3 INSIGHT SELLING JOURNEY

เนื้อหาอัดแน่น เน้นนำไปประยุกต์ใช้จริง
"3 JOURNEY" ที่เปลี่ยนคุณเป็นสุดยอดนักขาย

STAGE 1 | THINK LIKE AN ADVISOR (ปฏิวัติแนวคิด สู่ "นักขายที่ปรึกษา")

“ทลายกรอบคิดเดิม ก้าวสู่ผู้สร้างความสำเร็จอย่างยั่งยืน”

- Traditional vs. Consultative | เปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างนักขายยุคเก่า VS นักขายเชิงที่ปรึกษา
- The Trap of Old Selling | เจาะลึกสิ่งที่ทำให้นักขายในยุคเก่า ไม่ประสบความสำเร็จในตลาดปัจจุบัน
- The Power of Consultative | ความสำคัญและพลังของการขายแบบ Consultative Selling

🎯 **Key Shift:** ❌ ท่องสคริปต์ไปนำเสนอ ✅ ปลดล็อกแนวคิดใหม่ สู่การเป็นที่ปรึกษาที่ลูกค้าไว้วางใจ

STAGE 2 | DISCOVER THE REAL NEED (เจาะลึกความต้องการ ค้นหา Pain Point)

“อ่านใจลูกค้าขาด สร้างข้อเสนอที่ใช้และโดนใจที่สุด”

- Pain Point Discovery | เทคนิคการตั้งคำถาม เพื่อค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า
- Customer & Competitor Insight | การวิเคราะห์ข้อมูลสำคัญของ “ลูกค้า” และ “คู่แข่งชั้น”
เพื่อหาช่องว่างทางการตลาด

🎯 **Key Shift:** ❌ เสนอสิ่งที่อยากขาย ✅ วิเคราะห์อย่างลึกซึ้ง เพื่อพัฒนาข้อเสนอที่เพิ่มโอกาส
ปิดการขาย 100%

SELLING WITH INSIGHT

From Salesperson to Trusted Advisor

สแกนปัญหา เจาะความต้องการ ปิดยอดขายด้วยกลยุทธ์

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-011

อาจารย์ไพฑูรย์ ล้วนวรรณ



- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยาย
ในหลักสูตร CRM การขาย การตลาด
การให้บริการ ศิลปะการโน้มน้าวใจ
และจูงใจ และการเจรจาต่อรอง
ทั้งธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจภาคอุตสาหกรรมต่างๆ
- อดีตผู้จัดการเขตและผู้จัดการบัตรเครดิตเติมน้ำมัน บมจ. เอสโซ่
(ประเทศไทย) และผู้ดูแลการจัดส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศ
สิงคโปร์และฮ่องกง

3 INSIGHT SELLING JOURNEY

เนื้อหาอัดแน่น เน้นนำไปประยุกต์ใช้จริง
"3 JOURNEY" ที่เปลี่ยนคุณเป็นสุดยอดนักขาย

STAGE 3 | BUILD VALUE, NOT PRICE (ทำให้ลูกค้าเห็นคุณค่า ก่อนเห็นราคา)

“นำเสนออย่างที่ปรึกษา ปิดการขายมั่นใจ สร้างสายสัมพันธ์ระยะยาว”

- Consultative Presentation | เทคนิคการนำเสนอขายเชิงที่ปรึกษา ให้น่าเชื่อถือและตอบโจทย์
- Handling Product Weaknesses | ศิลปะการขายของนักขายเชิงที่ปรึกษาเมื่อ “สินค้ามีจุดอ่อน”
(พลิกวิกฤตเป็นโอกาส)
- Trust Building | การสร้างความน่าเชื่อถือให้กับตนเองและผลิตภัณฑ์
- Confident Closing | เทคนิคการปิดการขายอย่างมั่นใจ ไร้รอยต่อ
- Role-Play Workshop | ฝึกปฏิบัติการนำเสนอขายสินค้าให้ประสบความสำเร็จ (Learning by Doing)

🎯 **Key Shift:** ❌ ยัดเยียดปิดยอด ✅ ปิดดีลรัวๆ สร้างยอดขายปัง พร้อมความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน



SELLING WITH INSIGHT

From Salesperson to Trusted Advisor

สแกนปัญหา เจาะความต้องการ ปิดยอดขายด้วยกลยุทธ์

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-011

อาจารย์ไพฑูรย์ ล้วนวรรณ



- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยาย
ในหลักสูตร CRM การขาย การตลาด
การให้บริการ ศิลปะการโน้มน้าวใจ
และจูงใจ และการเจรจาต่อรอง
ทั้งธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจภาคอุตสาหกรรมต่างๆ
- อดีตผู้จัดการเขตและผู้จัดการบัตรเครดิตเติมน้ำมัน บมจ. เอสไอ
(ประเทศไทย) และผู้ดูแลการจัดส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศ
สิงคโปร์และฮ่องกง

THE PEOPLE'S EXCLUSIVE TRIBE

ลิ้มการนั่งฟังทฤษฎีที่น่าเบื่อ เพราะที่นี่คือ "Sales Action Lab"

Learning by Doing

ไม่ใช่แค่ท่องจำ แต่ฝึกจำลองสถานการณ์จริง (Role-Play) ในการเจรจาและค้นหาความต้องการ

Feedback is a Gift

รับฟังแบ็กตรงจุดจากวิทยากรตัวจริง เพื่ออุดรอยรั่วและปลดล็อกจุดบอดในการนำเสนอของคุณ

Experience Sharing

แลกเปลี่ยนเคล็ดลับสุดหีนกับเพื่อนร่วมคลาส เพื่อหาทางออกและต่อยอดเทคนิคการขายไปด้วยกัน

WHO SHOULD COME?

- **พนักงานขาย (Sales / AE) ทุกระดับ** | ที่อยากหลุดพ้นจากสงครามราคา
และต้องการอัปสกิลตัวเองให้เป็น Top Sales
- **หัวหน้าทีมขาย (Sales Manager)** | ที่ต้องการยกระดับทีมงานทั้งทีม
ให้ทำงานอย่างเป็นระบบและเป็นທີ່ปรึกษามืออาชีพ
- **ผู้ประกอบการ / เจ้าของธุรกิจ** | ที่ต้องออกไปพบปะลูกค้า พิชิตใจคู่ค้า
และต้องการนำเสนอสินค้าให้ดูพรีเมียมและแตกต่าง

OUTCOME

- ✓ เลิกแข่งเรื่องราคา | ลูกค้ายินดีซื้อกับคุณ แม้ราคาจะสูงกว่าคู่แข่ง เพราะเขาซื้อ "ความเชี่ยวชาญ" ของคุณ
 - ✓ เจาะ Insight แม่นยำ | ค้นหาความต้องการที่แท้จริงเจอ ทำให้การนำเสนอตรงจุดทุกครั้ง
- ✓ จัดการข้อโต้แย้งได้อยู่หมัด | รู้เทคนิคการรับมือเมื่อสินค้ามีจุดอ่อน และพลิกสถานการณ์ได้อย่างชาญฉลาด
 - ✓ ปิดการขายได้อย่างเป็นธรรมชาติ | ปิดดีลได้เร็วขึ้น โดยที่ลูกค้าไม่รู้สึกรู้ว่าถูกกดดัน
- ✓ สร้างลูกค้าประจำ (Loyalty) | กลายเป็นพาร์ทเนอร์ที่ลูกค้าไว้วางใจ และพร้อมบอกต่อคอนเนคชันดีๆ ให้คุณ

ลูกค้าไม่ได้ต้องการซื้อสินค้า... แต่เขาต้องการซื้อ 'ทางออก' ของปัญหา

[DISCOVER NEEDS. DELIVER VALUE. | CONSULTATIVE SELLING]