



Add Friends

SPEAK TO SELL SERVE TO WIN

The Ultimate Sales and Service Bootcamp

อ่านคนออก บอกคนได้ ขายคนเป็น บริการเยี่ยม

Course Category : Better Communication | Course Code : CM-038

REVENUE COMMUNICATION SYSTEM

สื่อสาร = ปิดการขาย + สร้างความประทับใจ + รักษาลูกค้า



อังคาร
30 มิถุนายน 2569
9:00 - 16:30
(เมื่อเที่ยง 12:00 - 13:30)



โรงแรม เดอะ แลนด์มาร์ค
กรุงเทพฯ
(BTS นานา)



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

**SPECIAL
OFFER**

เพียงแจ้งสำรองที่นั่ง ก่อนวันสัมมนา 2 สัปดาห์
ลดเพิ่มที่นั่งละ 400 บาท ทันที!

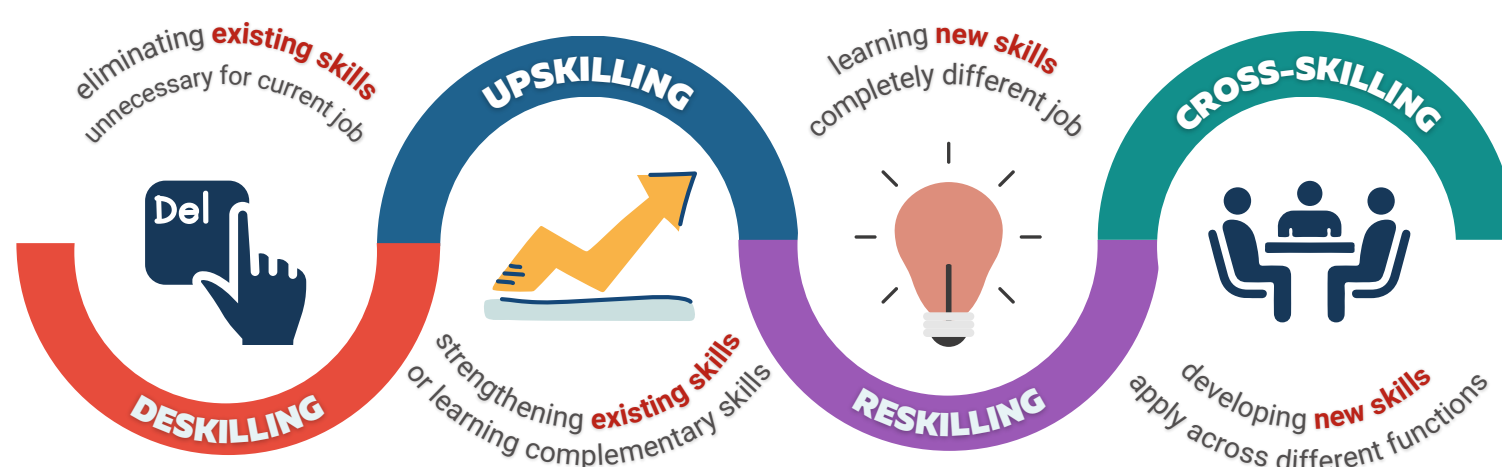
สมาชิกรายปี 5,500 บาท | ลูกค้าทั่วไป 5,900 บาท

เฉพาะสมาชิกรายปี

5 ที่นั่งขึ้นไป (หลักสูตรเดียวกัน) เพียง 5,000 บาท

* สมัครสมาชิกรายปีเพียง 1,500 บาท *

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

SPEAK TO SELL SERVE TO WIN

The Ultimate Sales and Service Bootcamp

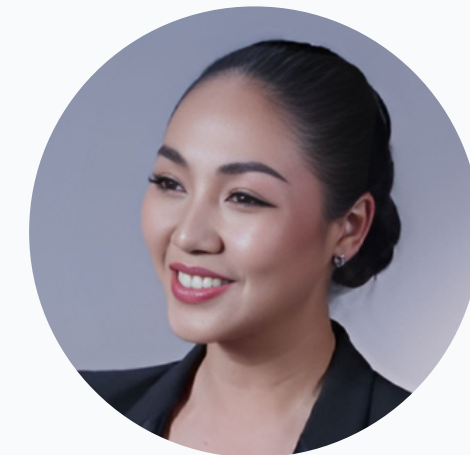
อ่านคนออก บอกคนได้ ขายคนเป็น บริการเยี่ยม

Course Category : Better Communication | Course Code : CM-038

อาจารย์วันสนั่น จันทรนิม (อาจารย์ลูกนัก)

• วิทยากรและที่ปรึกษาด้าน Communication |
Image & Personality | Social Manners |
The Psychology for Working

• ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาบุคลิกภาพและทักษะทางสังคม
(Personality & Social Skills Development Expert)



คุณเคยสงสัยไหม

ทำไมบางคนพูดนิดเดียวลูกค้าก็ซื้อ แต่บางคนอธิบายจนเหนื่อยลูกค้ากลับเมิน?
ปัญหาอาจไม่ได้อยู่ที่ "สินค้า" แต่อยู่ที่ "ศิลปะในการสื่อสาร"

นำเสนอดี ข้อมูลแน่น แต่ปิดการขายไม่ได้
ตั้งใจบริการเต็มที่ แต่ลูกค้ากลับรู้สึกที่เราไม่เป็นมิตร
ขาดความมั่นใจ บุคลิกภาพและภาษากายส่งสัญญาณผิดๆ โดยไม่รู้ตัว
เกิดความขัดแย้งกับลูกค้าหรือเพื่อนร่วมงาน เพียงเพราะใช้คำพูดผิดจังหวะ

คุณกำลังติดอยู่ในวงจร “พูดไปตามหน้าที่ → ลูกค้าไม่ประทับใจ →พลาดโอกาส →หมดกำลังใจ”

ในโลกธุรกิจที่การแข่งขันสูง สินค้าอาจลอกเลียนแบบกันได้
แต่ "ความประทับใจจากการสื่อสาร" ก็อปปีกันไม่ได้

คนที่ประสบความสำเร็จที่สุด ไม่ใช่คนที่พูดเก่งที่สุด
แต่คือคนที่ "อ่านคนออก และสื่อสารโดนใจ" ต่างหาก!

THE CORE SHIFT

คอร์สนี้เปลี่ยนคุณจาก

✗ คนที่ “พูดเพื่อนำเสนอ”
(สื่อสารทางเดียว เน้นแต่ข้อมูล)

✓ สู่คนที่ “สื่อสารเพื่อมัดใจ”

(อ่านคนขาด สร้างความเชื่อมั่น และปิดการขายได้)

คุณจะได้แค่ "เทคนิคการพูด" แต่คุณจะได้

💬 Revenue Communication System

ระบบสื่อสารที่ทำให้ “ขายได้จริง”

👁️ Customer Reading Skill

อ่านลูกค้าออก ตั้งแต่ยังไม่พูด

🎯 Message Matching Technique

พูดให้ตรงกับคน ไม่ใช่พูดแบบเดียว

🔥 Trust Building Skill

สร้างความน่าเชื่อถือทันที

🔄 Service-to-Sales Flow

บริการ → กลายเป็นยอดขาย

THE CORE MODEL

MAGNETIC COMMUNICATOR LOOP

สร้างเสน่ห์ดึงดูดใจ

ให้ทุกการเจรจาราบรื่นและเกิดผลลัพธ์

MINDSET (ปรับทัศนคติ)

DISCOVER (ค้นพบจุดขายตัวเอง)

READ (อ่านใจลูกค้า)

CONNECT (สื่อสารตรงจุด)

WIN (ได้ใจ ได้ยอดขาย)

SPEAK TO SELL SERVE TO WIN

The Ultimate Sales and Service Bootcamp

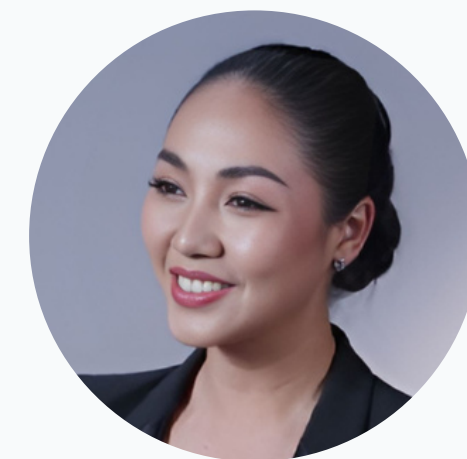
อ่านคนออก บอกคนได้ ขายคนเป็น บริการเยี่ยม

Course Category : Better Communication | Course Code : CM-038

อาจารย์วันสนั่น จันทรนิ่ม (อาจารย์ลูกนัก)

• วิทยากรและที่ปรึกษาด้าน Communication |
Image & Personality | Social Manners |
The Psychology for Working

• ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาบุคลิกภาพและทักษะทางสังคม
(Personality & Social Skills Development Expert)



4 COMMUNICATION PILLARS

เราไม่สอนการท่องสคริปต์
แต่เราจะติดตั้ง "4 เสาหลักแห่งการสื่อสาร" ให้คุณถึงเส้นชัยของตัวเองออกมา

PILLAR 1: THE WINNING ATTITUDE (ทัศนคติชั้นเลิศที่ใครก็มีได้)

“ปรับกรอบความคิด สู่การเป็นนักสื่อสารเชิงบวก”

- Behavioral Root | เข้าใจการเกิดขึ้นของพฤติกรรม และการเกิดขึ้นของปัญหาความขัดแย้งทางสังคม ที่มาจากกรอบความคิด
- Attitude Creation | การสร้าง Attitude ที่ต้องการ สร้างอย่างไร?
- Attitude & Expression | เรียนรู้ความต่างระหว่างทัศนคติต่างๆ นำมาซึ่งการแสดงออกและการสื่อสาร ที่ต่างกันอย่างไร?

Key Shift: ❌ สื่อสารตามอารมณ์ ✅ สื่อสารจาก “ทัศนคติเชิงบวกที่ออกแบบได้”

PILLAR 2: THE COMMUNICATOR PERSONA (เราเป็นนักสื่อสารประเภทไหน)

“ค้นพบตัวเอง และดึงจุดเด่นมาเป็นอาวุธ”

- Communicator Profiling | ตามหาประเภทของนักสื่อสารที่คุณเป็น
- Selling Points | อาวุธและจุดขายของคุณ
- Product-Matched Communication | ขายของอะไร ต้องสื่อสารแบบไหน?
- Communication & Expression | การสื่อสารและการแสดงออก
- Personality Makeover | บุคลิกภาพต่างๆ ทำให้เราดูร้าย ดูเด็ก ดูขาดความน่าเชื่อถือ ไม่เป็นมิตรหรือไม่ เพราะอะไร แก้ไขปัญหารายบุคคล

Key Shift: ❌ เลียนแบบสไตล์คนอื่น ✅ ดึง “จุดเด่นของตัวเอง” มาเป็นอาวุธมัดใจ

SPEAK TO SELL SERVE TO WIN

The Ultimate Sales and Service Bootcamp

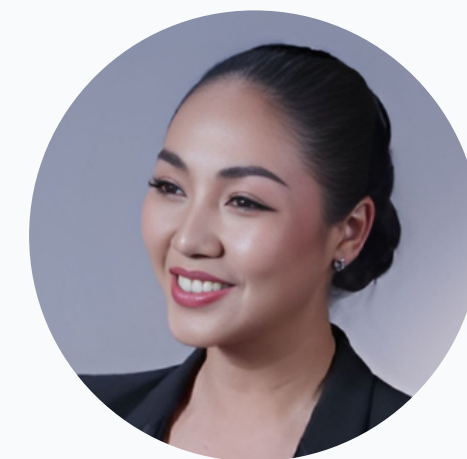
อ่านคนออก บอกคนได้ ขายคนเป็น บริการเยี่ยม

Course Category : Better Communication | Course Code : CM-038

อาจารย์วันสนั่น จันทรนิม (อาจารย์ลูกค้า)

• วิทยากรและที่ปรึกษาด้าน Communication |
Image & Personality | Social Manners |
The Psychology for Working

• ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาบุคลิกภาพและทักษะทางสังคม
(Personality & Social Skills Development Expert)



PILLAR 3: HIGH-IMPACT COMMUNICATION (การสื่อสารทรงประสิทธิภาพ)

“อ่านลูกค้าให้ขาด และแสดงออกให้โดนใจ”

- Customer Profiling | เรียนรู้ ค้นหา และเข้าใจลักษณะการทำงาน ความต้องการ และลักษณะการสื่อสารของลูกค้าประเภทต่างๆ
- Contextual Listening | ใครสื่อสารอะไรกับเรา เมื่อไหร่ ตอนไหน?
- Body Language Reading | การอ่านภาษากายของลูกค้าและคู่สนทนาเพื่อการขาย การบริการ และการสร้างความสัมพันธ์
- Adaptive Expression | การสื่อสารและการแสดงออกที่เหมาะสมสำหรับคนทุกรูปแบบ
- Expression Practice | ฝึกฝนการแสดงออกที่เหมาะสม : ท่วงท่า ภาษากาย สีหน้า น้ำเสียง ในโอกาสต่างๆ

Key Shift: ❌ พูดในสิ่งที่อยากพูด ✅ พูดในสิ่งที่ “ลูกค้าอยากฟังและสัมผัสได้”

PILLAR 4: PROFESSIONAL ETIQUETTE (มารยาททางธุรกิจ)

“ขัดเกลาความเป็นมืออาชีพ สู่ความสำเร็จที่ยั่งยืน”

- Do's & Don'ts | สิ่งที่ต้องทำ สิ่งที่ต้องเลี่ยง
- Business Etiquette | เรียนรู้ฝึกฝนมารยาททางธุรกิจเพื่อการเข้าหาลูกค้า เจ้านาย และเพื่อนร่วมงาน ที่ถูกต้องเหมาะสม
- Practical Workshop | การฝึกปฏิบัติจริง : มีกิจกรรมให้ได้ฝึกฝนทักษะการสื่อสาร
- Constructive Feedback | การให้ Feedback : ผู้สอนจะให้ Feedback เพื่อพัฒนาการสื่อสารของผู้เรียน
- Experience Sharing | การแบ่งปันประสบการณ์ : ได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์กับเพื่อนร่วมชั้น

Key Shift: ❌ สื่อสารแบบเป็นกันเองเกินไป ✅ สื่อสารแบบ “มืออาชีพที่ทุกคนประทับใจ”

SPEAK TO SELL SERVE TO WIN

The Ultimate Sales and Service Bootcamp

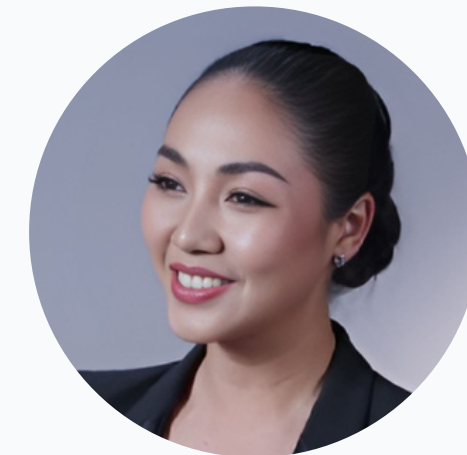
อ่านคนออก บอกคนได้ ขายคนเป็น บริการเยี่ยม

Course Category : Better Communication | Course Code : CM-038

อาจารย์วันสนันท์ จันทรนิ่ม (อาจารย์ลูกนัก)

• วิทยากรและที่ปรึกษาด้าน Communication |
Image & Personality | Social Manners |
The Psychology for Working

• ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาบุคลิกภาพและทักษะทางสังคม
(Personality & Social Skills Development Expert)



THE PEOPLE'S EXPERIENCE

นี่คือ "Communication Lab" สไตล์ People'S

Personalized Feedback

คุณจะไม่ถูกปล่อยให้เดาเอาเอง เพราะผู้สอนจะวิเคราะห์บุคลิกภาพและให้ Feedback รายบุคคล เพื่อแก้ปัญหา "ดูร้าย ดูเด็ก ดูไม่น่าเชื่อถือ" ให้หายขาด

Action-Oriented Workshop

เน้นการฝึกปฏิบัติจริง ทั้งน้ำเสียง ภาษากาย และท่วงท่า เพื่อให้กล้าเมือจอดจำและนำไปใช้หน้างานได้ทันทีอย่างเป็นธรรมชาติ

WHO SHOULD COME?

เหมาะอย่างยิ่งสำหรับ

- พนักงานขาย (Sales) ทุกระดับ | ที่ต้องการอ่านใจลูกค้าให้ขาด และเพิ่มอัตราการปิดการขาย
- พนักงานบริการลูกค้า (Customer Service / Frontline) | ที่ต้องการส่งมอบประสบการณ์ที่ยอดเยี่ยม และรับมือกับลูกค้าทุกรูปแบบ
- หัวหน้างาน และ ผู้จัดการ | ที่ต้องสื่อสารเพื่อโน้มน้าวใจ บริหารทีม และประสานงานกับผู้บริหาร
- ทุกคนที่ต้องพบปะผู้คน | ที่อยากอัปเกรดบุคลิกภาพ สร้างความน่าเชื่อถือ ทั้งความประทับใจตั้งแต่แรกพบ

OUTCOME

- ✓ อ่านความต้องการและภาษากายของลูกค้าออกอย่างทะลุปรุโปร่ง
- ✓ มีบุคลิกภาพ ท่วงท่า และน้ำเสียงที่น่าเชื่อถือ เป็นมิตร และดูเป็นมืออาชีพ
- ✓ รู้วิธีปรับสไตล์การสื่อสารให้เข้ากับคู่สนทนาแต่ละประเภทได้อย่างลงตัว
 - ✓ ลดปัญหาความขัดแย้งที่เกิดจากการสื่อสารผิดพลาด
- ✓ สร้างยอดขายที่ปังขึ้น และส่งมอบการบริการที่ยอดเยี่ยมจนลูกค้าบอกต่อ

"เพราะคำพูดเพียงหนึ่งคำ ที่สื่อสารด้วยท่าทีที่ใช่
อาจเปลี่ยนคนแปลกหน้าให้กลายเป็นลูกค้าตลอดกาล"

[SPEAK SMART. SELL MORE. | THE ART OF COMMUNICATION]

