

# MARKETING FOR SALES

## Maximize Your Sales

เข้าใจลูกค้า เข้าใจตลาด สร้างยอดขายทะลุเป้า

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-002

people's  
WORK & LIFE ACADEMY

SHERATON  
GRANDE SUKHUMVIT  
HOTEL



@People-Synergy

Add Friends

วิเคราะห์ลูกค้าไม่แตก  
ไม่เข้าใจความต้องการ  
ที่แท้จริงของลูกค้า  
หลักสูตรนี้  
ช่วยให้คุณได้!



อาจารย์ไพบุลย์ ล้วนวรวัฒน์

ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตร  
การขาย การตลาด CRM และการบริการ



จันทร์  
23 กันยายน 2567  
9:00 - 16:30  
(เมื่อเที่ยง 12:00 - 13:30)



โรงแรมเซราตัน  
แกรนด์ สุขุมวิท  
(BTS อโศก / MRT สุขุมวิท)



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

**SPECIAL  
OFFER**

เพียงแจ้งสำรองที่นั่งก่อนวันสัมมนา 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

# MARKETING FOR SALES

## Maximize Your Sales

เข้าใจลูกค้า เข้าใจตลาด สร้างยอดขายทะลุเป้า

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-002

## อาจารย์ไพฑูรย์ ล้วนวรรณ



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

## เข้าใจลูกค้า เข้าใจตลาด ปิดการขายได้อย่างมั่นใจมากขึ้น

### หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาสำหรับ

- พนักงานขายทุกระดับ
- บุคคลที่เกี่ยวข้องกับการขายและการตลาด
- ผู้ที่ต้องการเพิ่มยอดขาย
- ผู้ที่ต้องการพัฒนาตนเองให้เป็นนักขายมืออาชีพ

### หากตอนนี้ คุณกำลังเจอกับความท้าทายเหล่านี้อยู่

- ไม่รู้วิธีวิเคราะห์ลูกค้า ไม่เข้าใจความต้องการของลูกค้า ทำให้ขายสินค้าไม่ตรงใจ
- ไม่รู้จักคู่แข่ง จึงไม่รู้วิธีการนำเสนอสินค้าให้โดดเด่นกว่าคู่แข่ง ทำให้เสียลูกค้าไป
- ไม่รู้วิธีการวางแผนการตลาด ทำให้ยอดขายไม่เติบโต
- ไม่รู้เครื่องมือทางการตลาดให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- ไม่รู้วิธีการปิดการขาย

### หลักสูตรนี้จะช่วยให้คุณเรียนรู้

- ภาพรวมของการตลาด
- ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลต่อการตลาด
- การวิเคราะห์ตลาดและลูกค้า
- การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด 4P's
- การวิเคราะห์คู่แข่ง
- เทคนิคการขายที่ได้ผล

### ซึ่งจะทำให้

- เข้าใจพฤติกรรมของลูกค้า
- สามารถวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่งได้
- วางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพิ่มยอดขาย
- สร้างความแตกต่างให้กับสินค้าและบริการ

# MARKETING FOR SALES

## Maximize Your Sales

เข้าใจลูกค้า เข้าใจตลาด สร้างยอดขายทะลุเป้า

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-002

## อาจารย์ไพฑูรย์ ล้วนวรรณ



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

### แนวทางการสัมมนา

- **Case study** : นำเสนอบริษัทที่ประสบความสำเร็จจากการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด
- **Workshop** : ให้ผู้เรียนได้ฝึกปฏิบัติจริง เช่น การวิเคราะห์ตลาด การวางแผนการตลาด
- **เครื่องมือสำหรับการตลาด** : แนะนำเครื่องมือที่สามารถนำไปใช้ในการทำงานจริงได้

### เนื้อหาหลักสูตร

#### ● Module 1: ภาพรวมของการตลาดและปัจจัยที่มีผลกระทบ

- ภาพการตลาดโดยรวม (Overview Marketing)
- ปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด (External environment analysis)

#### ● Module 2 : การวิเคราะห์ตลาดและลูกค้าเป้าหมาย

- การวิเคราะห์ส่วนของตลาด (Segmentation)
- การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Targeting)
- การวิเคราะห์ตำแหน่ง / จุดยืน (Positioning)
- ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิเคราะห์ ส่วนของตลาด กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และตำแหน่ง / จุดยืน

#### ● Module 3 : การวิเคราะห์คู่แข่ง

- สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันด้วยการวิเคราะห์คู่แข่งขั้นทางการตลาด (Competition Analysis)
- เทคนิคการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis)
- Workshop : “SWOT Analysis”

#### ● Module 4 : การวางแผนกลยุทธ์การตลาด (Marketing Mix 4P's : Product, Price, Place, Promotion)

- สร้างความสำเร็จทางการตลาดด้วยกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ (Product)
- เทคนิคการตั้งราคาให้ได้กำไรสูงสุด (Price)
- บริหารช่องทางการจัดจำหน่ายอย่างไรให้ประสบความสำเร็จ (Place)
- การส่งเสริมการตลาดที่สร้างยอดขายและผลกำไร (Promotion)