

THE POWER OF QUESTIONS

people's
WORK & LIFE ACADEMY



Add Friends

ASK BETTER. DISCOVER MORE. SELL SMARTER.

ถามให้เป็น รู้ให้ลึก ปิดการขายง่ายขึ้น

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-057

สิ่งที่กำหนดว่า
“ลูกค้าจะซื้อหรือไม่”
อยู่ในสิ่งที่ลูกค้า ยังไม่ได้พูดออกมา



พุธ
25 พฤศจิกายน 2569
9:00 - 16:30
(เมื่อเที่ยง 12:00 - 13:30)



โรงแรมเดอะ แลนด์มาร์ค
กรุงเทพฯ
(BTS นานา)



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

SPECIAL
OFFER

เพียงแจ้งสำรองที่นั่ง ก่อนวันสัมมนา 2 สัปดาห์
ลดเพิ่มที่นั่งละ 400 บาท กันที!
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

THE POWER OF QUESTIONS

ASK BETTER. DISCOVER MORE. SELL SMARTER.

ถามให้เป็น รู้ให้ลึก ปิดการขายง่ายขึ้น

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-057

อาจารย์ไพฑูรย์ ล้วนวรรณ



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

ลูกค้าไม่ได้ซื้อ เพราะเราพูดเก่ง ลูกค้าซื้อ เพราะเขาารู้สึกว่า “เราเข้าใจเขา”

นักขายจำนวนมากใช้เวลาส่วนใหญ่ไปกับการพูดถึงสินค้า อธิบายคุณสมบัติ เสนอโปรโมชั่น บอกจุดเด่น และพยายามตอบข้อโต้แย้ง

แต่ในหลายครั้ง สิ่งที่กำลังพูดว่า “ลูกค้าจะซื้อหรือไม่” กลับอยู่ในสิ่งที่ลูกค้า ยังไม่ได้พูดออกมา

ความต้องการที่แท้จริง ปัญหาที่เขากังวล เหตุผลที่เขายังไม่ตัดสินใจ เจาะลึกที่เขาให้ความสำคัญ และปัจจัยที่อยู่เบื้องหลังการตัดสินใจซื้อ

คำถามจึงไม่ใช่เพียงเครื่องมือในการ “เก็บข้อมูล” แต่คือเครื่องมือในการ

เปิดใจ > ค้นหา Insight > เข้าใจความต้องการ > มองเห็นโอกาส

THE DISCOVERY GAP

บางครั้งลูกค้าบอก “สิ่งที่อยากได้” แต่สิ่งที่เขา “ต้องการจริง” อยู่ลึกกว่านั้น

ลูกค้าอาจพูดว่า “ขอราคาที่ต่ำกว่านี้”

แต่เขาอาจกำลังกังวลเรื่อง Budget หรืออาจให้ความสำคัญกับ Risk หรือมีเงื่อนไขบางอย่างที่ยังไม่ได้พูด

หรือจริง ๆ แล้วสิ่งที่เขาต้องการ ไม่ใช่ “ราคาถูกลง”

แต่คือ ความมั่นใจว่าจะตัดสินใจไม่ผิด

นักขายที่ฟังแค่คำตอบ อาจได้ข้อมูล แต่นักขายที่ ถามเป็น จะได้ Insight

และเมื่อรู้ Insight การขายหลายเรื่องจะง่ายขึ้นทันที

THE CORE SHIFT

หลักสูตรนี้ไม่ได้สอนให้คุณ “ถามลูกค้าให้ได้ข้อมูลเยอะที่สุด”

แต่สอนให้คุณถามในสิ่งที่ทำให้เห็นสิ่งที่สำคัญที่สุด

เปลี่ยนจาก ถามเพื่อเก็บข้อมูล เป็น ถามเพื่อค้นหา Insight

จาก ฟังสิ่งที่ลูกค้าพูด เป็น ฟังสิ่งที่ลูกค้าต้องการสื่อ

จาก รู้ว่าเขาอยากได้อะไร เป็น เข้าใจว่าทำไมเขาจึงต้องการสิ่งนั้น

และจาก ขายตาม Product เป็น ขายตาม Customer Need

THE POWER OF QUESTIONS

ASK BETTER. DISCOVER MORE. SELL SMARTER.

ถามให้เป็น รู้ให้ลึก ปิดการขายง่ายขึ้น

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-057

อาจารย์ไพฑูรย์ ล้วนวรรณ



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

THE POWER OF QUESTIONS JOURNEY

ยกระดับทักษะการพูดคุย อ่านใจ และค้นหาความต้องการลูกค้าอย่างเป็นระบบ

JOURNEY 1 | OPEN - เปิดใจและทำความเข้าใจ

สร้างความไว้วางใจ อ่านสัญญาณจากคู่สนทนา และค้นหาความหมายที่ซ่อนอยู่หลังคำพูด

- Workshop | “ศิลปะการเปิดใจลูกค้าและคู่สนทนา” | ฝึกฝนการสร้างบรรยากาศเชิงบวก เพื่อลายพฤติกรรมตั้งรับของลูกค้า
- การอ่านและวิเคราะห์ลูกค้าและคู่สนทนา | ทำความเข้าใจพฤติกรรม สไตล์ และท่าทีของคู่เจรจา
- เทคนิคการอ่านความหมายแฝง | ฟังอย่างไรให้เข้าใจสิ่งที่ลูกค้าไม่ได้พูดออกมาตรงๆ
- การเลือกใช้คำที่หลากหลาย | เทคนิคการใช้คลังคำพูดเพื่อสร้างความสำเร็จในการขายและเจรจาต่อรอง

The Shift | สามารถอ่านและวิเคราะห์คู่สนทนาได้อย่างรวดเร็ว มีศิลปะในการเปิดใจลูกค้า และเข้าใจความหมายแฝงที่ซ่อนอยู่หลังคำพูด เพื่อสร้างความได้เปรียบในการเจรจา

JOURNEY 2 | ASK - ถามเพื่อค้นหา Insight

เปลี่ยนคำถามธรรมดาให้เป็นเครื่องมือค้นหาข้อมูลเชิงลึก และเข้าถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า

- เทคนิคการตั้งคำถามเพื่อค้นหาข้อมูลเชิงลึกจากลูกค้า | วิธีการตั้งคำถามปลายเปิดเพื่อดึงข้อมูลเชิงลึกที่คู่แข่งไม่ได้รู้ และเทคนิคการเรียงลำดับคำถามเพื่อนำพาคู่สนทนาไปสู่จุดที่เราต้องการ
- เทคนิคการค้นหาความต้องการของลูกค้า | ตั้งคำถามเพื่อค้นหา Pain Points แยกแยะ Needs & Wants และทำความเข้าใจสิ่งที่ลูกค้าให้ความสำคัญอย่างแท้จริง

The Shift | มีเทคนิคการตั้งคำถามเชิงลึก สามารถล้วงข้อมูลและเข้าถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าได้อย่างแยบยลโดยไม่ทำให้ลูกค้ารู้สึกอึดอัด

THE POWER OF QUESTIONS

ASK BETTER. DISCOVER MORE. SELL SMARTER.

ถามให้เป็น รู้ให้ลึก ปิดการขายง่ายขึ้น

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-057

อาจารย์ไพฑูรย์ ล้วนวรรณ



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

THE POWER OF QUESTIONS JOURNEY

ยกระดับทักษะการพูดคุย อ่านใจ และค้นหาความต้องการลูกค้าอย่างเป็นระบบ

JOURNEY 3 | DISCOVER - ค้นพบโอกาสทางธุรกิจ

วิเคราะห์จุดตัดสินใจของลูกค้า พร้อมต่อยอดสู่ยอดขายที่เติบโต

- การวิเคราะห์ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อสินค้า | เจาะลึกเกณฑ์การตัดสินใจ (Decision Criteria) ของลูกค้า เพื่อนำเสนอโซลูชันที่ตรงจุดที่สุด
- การวิเคราะห์และแสวงหาโอกาสทางการขายและการตลาด | ใช้ข้อมูลที่ได้จากการตั้งคำถามมาต่อยอดเพื่อมองหาช่องทางเพิ่มยอดขายหรือขยายตลาด
- สรุปบทเรียน และ ถาม - ตอบ (Q&A) | แลกเปลี่ยนประสบการณ์และไขข้อข้องใจ

The Shift | วิเคราะห์ปัจจัยการตัดสินใจซื้อของลูกค้าได้อย่างแม่นยำ และมองเห็นโอกาสใหม่ๆ ทางการขายและการตลาดเพื่อปิดการขายได้อย่างง่ายดายและมั่นใจ



THE POWER OF QUESTIONS

ASK BETTER. DISCOVER MORE. SELL SMARTER.

ถามให้เป็น รู้ให้ลึก ปิดการขายง่ายขึ้น

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-057

อาจารย์ไพฑูรย์ ล้วนวรรณ



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

🔥 THE SIGNATURE SKILL

ASK. LISTEN. DECODE.

ถามให้ถูก > ฟังให้เป็น > อ่านให้ลึก

การถามเพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอ
นักขายที่มีประสิทธิภาพต้องทำงาน 3 ขั้นตอนต่อเนื่องกัน



นี่คือเหตุผลว่า
“ถ้ารู้เรื่องนี้ก่อน เรื่องอื่นจะง่ายขึ้น”
เพราะเมื่อเข้าใจลูกค้าแล้ว

การนำเสนอ การตอบข้อกังวล การเจรจา และการปิดการขาย
จะมีทิศทางที่ชัดเจน

THE POWER OF QUESTIONS

ASK BETTER. DISCOVER MORE. SELL SMARTER.

ถามให้เป็น รู้ให้ลึก ปิดการขายง่ายขึ้น

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-057

อาจารย์ไพฑูรย์ ล้วนวรรณ



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

THE PEOPLE'S EXCLUSIVE TRIBE

ผู้เรียนจะได้เรียนรู้ผ่าน

- 💡 **QUESTIONING WORKSHOP** | ฝึกตั้งคำถามจากสถานการณ์จริง
- 🎭 **ROLE PLAY** | จำลองบทสนทนากับลูกค้าและคู่สนทนา
- 🔍 **CUSTOMER DECODING** | ฝึกวิเคราะห์สิ่งที่ลูกค้าพูดและสิ่งที่ยังอยู่เบื้องหลัง
- 💬 **DISCUSSION** | แลกเปลี่ยนมุมมองและเทคนิคจากสถานการณ์จริง
- 📝 **REAL SALES APPLICATION** | นำหลักการกลับไปประยุกต์ใช้กับลูกค้าของตัวเอง

WHO SHOULD COME?

- พนักงานขายและผู้แทนจำหน่าย (Sales Representatives)
ที่ต้องการเพิ่มอัตราการปิดการขาย (Closing Rate) และลดเวลาในการตามดีล
- ผู้บริหารงานขายและผู้จัดการทีม (Sales Managers & Supervisors)
เพื่อนำเทคนิคการตั้งคำถามไปโค้ชทีมงานให้ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ทีมประสานงานขายและฝ่ายสนับสนุนลูกค้า (Sales Support & CS)
ที่ต้องคุยกับลูกค้าเพื่อถึง Requirement ให้ชัดเจนตั้งแต่ต้นทาง

OUTCOME

- ✓ **Shorter Sales Cycle** | ปิดการขายได้เร็วขึ้น เพราะรู้ความต้องการจริงตั้งแต่การคุยรอบแรก ๆ
- ✓ **Deep Customer Insight** | เข้าใจเกณฑ์การตัดสินใจ จบประมาณ และ Pain Point ลึก ๆ
โดยที่ลูกค้าไม่รู้สึกรัด
- ✓ **Negotiation Advantage** | ไม่ตกเป็นฝ่ายตั้งรับในโต๊ะเจรจา
สามารถอ่านเกมออกและแก้ทางข้อโต้แย้งได้ขาด
- ✓ **Higher Win Rate** | สร้างข้อเสนอที่เข้าเป้าแบบไม่ต้องเหนื่อยตัดราคา

**นักขายระดับกลางพยายามพูดเพื่อโน้มน้าวใจ
แต่นักขายระดับท็อปใช้ 'คำถาม' เพื่อให้ลูกค้าโน้มน้าวใจตัวเอง**

[Ask Better. Discover More. Sell Smarter.]