

หลักสูตร เทคนิคการใช้ Storytelling เพื่อการนำเสนอขาย

STORY TELLING

for sales pitching
to close more deals



“ สร้างสรรค์ Content การขายอันทรงพลัง เพื่อปิดการขายได้ง่ายขึ้น ”

รู้จัก เข้าใจ และประยุกต์ใช้กลยุทธ์การทำ Storytelling และการสร้างสรรค์ Content การขายอันทรงพลังเพื่อให้ปิดการขายได้ง่ายขึ้น อีกทั้งยังช่วยให้ทั้งสินค้า องค์กร และตัวผู้ขายเองมีมูลค่าเพิ่มขึ้นในใจของลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งถือเป็นสิ่งสำคัญในการขายยุคนี้ ยุคที่การเล่าเรื่อง (Storytelling) กลายเป็นส่วนสำคัญกับลูกค้าทั้ง B2C และ B2B ที่ไม่ได้ใช้เฉพาะราคาเป็นปัจจัยหลักในการตัดสินใจซื้อแต่เพียงอย่างเดียว

COURSE OUTLINE

- ☞ การวิเคราะห์ลูกค้าของเราคือใคร? พวกเขาเป็นอย่างไร? ต้องการอะไร?
- ☞ การค้นหา “Pain Points” (ปัญหา) ของลูกค้าที่สินค้าหรือองค์กรคู่แข่งยังไม่มี
- ☞ รู้และเข้าใจเหตุผลว่า “ทำไม” สินค้าของเราจึงเป็นคำตอบที่น่าสนใจกว่า
- ☞ หลักการใช้ Storytelling มาช่วยในการเสนอขาย
- ☞ รู้และเข้าใจ “กลยุทธ์” และ “เทคนิค” ในการใช้ Storytelling
- ☞ Workshop: สร้างสรรค์ “เรื่องเล่า” และ “เล่าเรื่อง” ให้โดนใจลูกค้า

20 ต.ค. 65

Objectives



- ▶ เพื่อพัฒนาทักษะการนำเสนอขายผ่านการเล่าเรื่อง ให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า และนำไปสู่การปิดการขายให้เหนือคู่แข่งได้ง่ายขึ้น
- ▶ สามารถสร้างหรือเลือกเรื่องเล่าได้อย่างน่าสนใจ ช่วยให้ลูกค้าเห็นภาพ และเข้าใจในสิ่งที่นำเสนอได้ง่ายขึ้น
- ▶ เลือกใช้กลยุทธ์และเทคนิคการเล่าเรื่องได้อย่างเหมาะสมเพื่อให้ลูกค้าสนใจ และสัมพันธ์ได้ถึงมูลค่าเพิ่มที่สินค้าหรือองค์กรของเรามีเหนือกว่าคู่แข่งหลังจบการนำเสนอ
- ▶ สามารถนำไปฝึกฝนและประยุกต์ใช้ในการเสนอขายในชีวิตการทำงานจริงได้

อ.ปริญญา ชุมชุม

นักวิชาการอิสระ และที่ปรึกษาด้านการสร้างแบรนด์, ผู้เชี่ยวชาญด้านการสื่อสารการตลาด การขาย การเล่าเรื่อง และการนำเสนอผลงานทางธุรกิจ



Line

@strategiccenter



เว็บไซต์

www.sbdc.co.th

20 ต.ค. 65 เวลา 09.00-16.00 น.

ค่าธรรมเนียม 4,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ที่สำรองที่นั่ง
ล่วงหน้าก่อน)



การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชัดพร้อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีวราทานนอินทวน บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 609-2-01313-6



***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

1	ชื่อ	
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	
	E-mail	
2	ชื่อ	
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	มือถือ
	E-mail	
3	ชื่อ	
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	มือถือ
	E-mail	
	ชื่อบริษัท/องค์กร	
	<input type="checkbox"/> สำนักงานใหญ่ <input type="checkbox"/> สาขา	
	เลขประจำตัวผู้เสียภาษี	
	ประเภทธุรกิจ	
	มือถือ	
	ที่อยู่	
	ชื่อผู้ประสานงาน	
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	
	โทรศัพท์	มือถือ
	โทรสาร	
	E-mail	

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ

โทร : 085-485-8825 หรือ www.sbdc.co.th