



Marketer Starter Kit: คู่มืออัปเลเวลนักการตลาด

ปฐมนิเทศรายวิชา
การพัฒนาบุคลิกภาพนักการตลาด
(รหัสวิชา 20218901)

Player Guide:
ครูเมย์
(นางสาวบุณยารัตน์ วิธธรปัญญา)
- สาขาวิชาการตลาด
วิทยาลัยเทคโนโลยีอาชีวศึกษาสมุทรสาคร

นักการตลาดทั่วไป

มีแค่ความรู้

นำเสนอไม่เป็น

ลูกค้าไม่จดจำ



สุดยอดนักการตลาด

บุคลิกโดดเด่น

สื่อสารโน้มน้าวใจ

สร้างความประทับใจแรกพบ



บุคลิกภาพที่ดี คือ 'กุญแจ' ที่เปลี่ยนแปลงแผนการตลาดบนกระดาษ ให้กลายเป็นยอดขายในชีวิตจริง

เสาหลัก 1:
พื้นฐานการตลาด & บุคลิกภาพ
(บทที่ 1-2)

เสาหลัก 2:
จิตวิทยาและทัศนคติจากภายใน
(บทที่ 3 & 5)

เสาหลัก 4:
การได้ใจลูกค้า & การนำเสนองาน
(บทที่ 8 & ทักษะพิเศษ)

เสาหลัก 3:
ศิลปะการสื่อสาร & มารยาทสังคม
(บทที่ 6-7)

The Inside

(บุคลิกภาพภายใน)

The Outside

(บุคลิกภาพภายนอก)



การพัฒนาบุคลิกภาพ
นักการตลาดที่สำเร็จ
ต้องเริ่มปรับจาก 'ความคิด'
ทะลุออกมาสู่ 'ภาพลักษณ์'



การวิเคราะห์ตนเอง

ทัศนคติเชิงบวก

ความมั่นใจ

การแต่งกายกาลเทศะ

รอยยิ้มและท่าทาง

การสบตา



**ทฤษฎีลักษณะนิสัย
(Traits Theory):**
หากลไกจุดเด่นและเอกลักษณ์
เฉพาะตัวของเราให้เจอ



**ทฤษฎีมนุษยนิยม
(Humanist Theory):**
เข้าใจความต้องการของมนุษย์
เพื่อเข้าถึงใจลูกค้า



**แนวคิดจิตวิเคราะห์
(Psychodynamic):**
รู้จักเบื้องลึกของอารมณ์
ควบคุมสติในสถานการณ์กดดัน



จิตวิทยาไม่ใช่เรื่องไกลตัว แต่คือ ‘เรดาร์’
ที่ทำให้นักการตลาดอ่านใจคนออก



ผู้ส่งสาร (นักการตลาด):
ต้องมีศิลปะและบุคลิกภาพ
ที่น่าเชื่อถือ

**ศิลปะการพูดโน้มน้าวใจ
(Persuasive Art)
- ไม่ใช่แค่พูดให้จบ
แต่พูดให้คนคล้อยตาม**



สาร (ข้อมูลสินค้า/แผนงาน):
ชัดเจน ตรงประเด็น โดนใจ

ผู้รับสาร (ลูกค้า):
ฟังด้วยความเข้าใจ
และรับรู้ถึงคุณค่า

มารยาทที่ควรทำ - DO

แนะนำตัวด้วยความมั่นใจ
และนำเสนอเชิงชัดเจน

มีเทคนิคการทักทาย
ที่สร้างความเป็นกันเอง

รักษาจรรยาบรรณที่ดี
ของนักการตลาด



สิ่งที่ต้องระวัง - DON'T

เสียมารยาทในการ
พูดนัดพบเพื่อกิจธุระ

มองข้ามกาลเทศะ
เมื่อเจอผู้ใหญ่หรือลูกค้า

ความประทับใจเมื่อแรกพบ

บุคลิกภาพ
ดึงดูดสายตาและสร้างความสนใจ

บริการด้วย
Service Mind

มารยาทและการสื่อสาร
สร้างความไว้วางใจ (Trust)

ได้ใจลูกค้า
(Winning the Customer)

ปิดการขายและ
สร้างความภักดีระยะยาว



ทักษะพิเศษ (Ultimate Skill): ทำไมต้องพรีเมเซนต์งานให้เก่ง?

การพรีเมเซนต์งาน
ไม่ใช่พรสวรรค์ที่ติดตัวมาแต่เกิด!
นักการตลาดต้องนำเสนอแผนงาน
กลยุทธ์ และโน้มน้าวใจเพื่อนร่วมงาน
เจ้านาย และลูกค้าให้ได้



หากเข้าใจเนื้องานอย่างลึกซึ้ง
แต่สื่อสารไม่เป็น... งานก็แป้ก!
มาดู 7 ทริคอัปสกิลพรีเมเซนต์จาก
Marketing Oops! กัน



1. ฝึกฝน (Practice): ไม่มีใครเก่งตั้งแต่เกิด
ยิ่งผ่านสนามรบพรีเซนต์เยอะ ยิ่งมั่นใจ

2. เปลี่ยนความไม่มั่นใจเป็นพลัง:
ฟังเพลงปลุกใจก่อนขึ้นเวที เปลี่ยนความกังวลเป็นสมาธิ

3. อยู่ในสังคมคนเก่ง:
คบคนแบบไหนได้ผลแบบนั้น
ซึมซับพลังและเทคนิคจากคนที่พรีเซนต์เก่งๆ

4. **คุ้นเคยสถานที่:**
ชักซ้อมกับบรรยากาศและอุปกรณ์จริง
ป้องกันเหตุไม่คาดฝัน

5. **มีปฏิสัมพันธ์ (Interact):**
สอดแทรกคำถาม
ดึงผู้ฟังให้มีส่วนร่วม ไม่น่าเบื่อ

6. **สร้างความสนุกสนาน:**
มีอารมณ์ขัน
ลดความตึงเครียดในห้องประชุม

7. **อย่าใส่ Animation เยอะเกิน:**
มันคือ 'ดาบสองคม'
ถ้าพืดจิงหะจะสร้างความรำคาญ
และพาให้ฟรีเซนต์สะดุด

ประกอบร่าง... สู่สุดยอดนักการตลาด!



บุคลิกภาพที่ดี (ภายใน+ภายนอก) + **ศิลปะ** การสื่อสาร + **มารยาท** ทางสังคม + **ทักษะการนำ** เสนอที่ทรงพลัง = **นักการตลาดที่พร้อม** ชนะใจทุกสนามแข่ง

พร้อมเริ่มก้าวแรกในวิชานี้กับครูเมย์แล้วหรือยัง? (Start Game!)