

PITCHING FOR LIFE

Pitching & Selling Ideas

Target Audience: HRD · Corporate Training Buyers · CEO & Executives

ไอเดียดีของคุณ ไม่ได้ล้มเหลวเพราะมันไม่ดี แต่เพราะไม่มีใครเห็นคุณค่าของมันได้

ทุกองค์กรมีคนที่มียอดเยี่ยม มี project ที่ควรได้รับ budget มี proposal ที่ควรผ่าน

แต่ไอเดียเหล่านั้นกลับตายอยู่ใน meeting room ทุกครั้ง — ไม่ใช่เพราะมันไม่ดีพอ แต่เพราะไม่มีระบบที่ทำให้คนอื่นเห็นคุณค่าของมันได้

หลาย **innovation** ไม่ล้มเหลวเพราะไอเดียไม่ดี —

แต่ล้มเหลวเพราะไม่มีใครสามารถสื่อสารคุณค่าของมันให้คนอื่นเห็นภาพและตัดสินใจได้

องค์กรของคุณให้เวลากับการค้นหาไอเดียใหม่ๆมานานเท่าไรแล้ว

แล้ววันนี้อะไรเปลี่ยนไปเป็นความจริงบ้าง

คนส่วนใหญ่เชื่อว่าถ้าไอเดียดีพอ มันจะขายตัวเอง แต่ความจริงในองค์กรคือ ไม่มีใครตัดสินใจจาก ไอเดีย — พวกเขาตัดสินใจจากความเชื่อมั่น และความเชื่อมั่นนั้นสร้างได้จากวิธีที่คุณนำเสนอ

ทำไม **Pitch** ส่วนใหญ่จึงล้มเหลว — ทั้งที่ไอเดียดี

เพราะคนพูดภาษาของตัวเอง ไม่ใช่ภาษาของคนฟัง Presenter โฟกัสที่ product และ feature — แต่ผู้ฟังอยากรู้ว่า 'มันจะแก้ปัญหาอะไรของฉัน' และ 'ทำไมต้องตอนนี้'

4 สัญญาณที่บอกว่าองค์กรคุณเจ็บตรงนี้อยู่

 ไอเดียดีตายใน Meeting Room Project ที่ควรได้รับการอนุมัติกลับถูกเจียบ หรือได้รับ 'เดี๋ยวค่อยคิดดู' ทุกครั้ง ทั้งที่ศึกษามาอย่างดี Insight: ปัญหาไม่ใช่ไอเดียไม่ดี แต่ขาด Pitch Structure ที่ทำให้ผู้ฟังเห็นคุณค่าและตัดสินใจ YES ได้ทันที	 Slide สวย แต่คนฟังไม่ตัดสินใจ ทำ deck มาอย่างดี มีข้อมูลครบ แต่หลังนำเสนอไม่มีใคร commit ไม่มีใคร follow up — ทุกอย่างเจียบ Insight: Presentation ที่ดีไม่ใช่ slide ที่สวย แต่คือ flow ที่พา listener จาก "ไม่รู้" ไปถึง "ต้องทำเดี๋ยวนี้"
 Technical Expert พูดไม่ถึง Business Value Developer, Engineer หรือ Specialist ที่เชี่ยวชาญงานมาก แต่เวลา present ต่อ management พูดแต่ภาษาเทคนิค — คนฟังไม่เข้าใจ ไม่อนุมัติ Insight: ความเชี่ยวชาญที่ไม่สามารถสื่อสาร business value ออกมาได้ คือโอกาสที่หายไปทุกครั้งที่ต้องขออนุมัติ	 Pitch ได้แค่ตอนมีเวลาเตรียม ใช้เวลาแนะนำนานกว่าจะเข้าประเด็นสำคัญ ยิ่งถ้าต้องนำเสนอเวลาน้อย หรือ elevator pitch ในลิฟต์กับ CEO — ทุกอย่างพัง Insight: Framework ที่ดีต้องใช้ได้ทุกเวลา ไม่ว่าจะ 3 นาทีหรือ 30 นาที ไม่ใช่แค่ตอนมีเวลาซ้อมมาก่อน

ไอเดียที่ดีที่ไม่ได้รับการอนุมัติ คือต้นทุนที่องค์กรจ่ายโดยไม่รู้ตัว — ทุกครั้งที่ **project** ดีตายใน **meeting room** องค์กรเสียโอกาสและเวลาที่ซื้อคืนไม่ได้

หลักสูตรนี้ไม่ได้สอนให้พูดเก่งขึ้น แต่สร้างระบบการนำเสนอที่ทำให้ไอเดียของคุณได้รับการอนุมัติ

Pitching & Selling Ideas ออกแบบมาเพื่อให้ทีม สามารถนำเสนอ project, ไอเดีย และ proposal จนได้รับการอนุมัติจริง — ด้วย Framework ที่ใช้ได้ทุกสถานการณ์ ทั้ง Boardroom, Hackathon และ Elevator Pitch

ผลลัพธ์ที่ได้รับจากหลักสูตรนี้

- ✓ **Framework Pitch** ที่ใช้ได้ทุกสถานการณ์ — ไม่ว่าจะ 3 นาทีหรือ 30 นาที ใน Boardroom หรือในลิฟต์
- ✓ เปลี่ยน **Technical Idea** เป็น **Business Story Telling** ให้คนที่ไม่ได้เชี่ยวชาญด้านเทคนิคเข้าใจและเห็นคุณค่าได้ทันที
- ✓ สร้างความมั่นใจภายใต้ความกดดัน — ฝึกจนกลายเป็นธรรมชาติ ไม่ใช่แค่ต้องจำ — ใช้ได้จริงตอน pitch ต่อ CEO หรือ Board
- ✓ ออกแบบ **Pitch Script** คำพูดที่ทำให้คนตัดสินใจได้ทันที — ไม่ใช่แค่ wow แล้วจบ แต่ lead ผู้ฟังไปถึง clear next action
- ✓ ทำให้ **Idea Project** ดีได้รับโอกาสที่สมควรได้ — ไม่มีไอเดียดีตายอยู่ใน meeting room อีกต่อไป

ไอเดียที่ดี **pitch** ได้ดี — ได้รับการอนุมัติและนำไปปฏิบัติจริง ไม่ตายในห้องประชุมอีกต่อไป

หลักสูตรเดียว 3 รูปแบบ ออกแบบตามสถานการณ์จริงขององค์กร

ทุก variant ใช้ Pitch Framework เดียวกัน แต่ปรับ case studies, context และ outcome ให้ตรงกับสถานการณ์จริงของแต่ละกลุ่ม

Pitching & Selling Ideas	Pitching for Hackathon	Elevator Pitch
Corporate Pitch Program สำหรับ: ทีมที่ต้อง pitch project, proposal, budget ต่อ management หรือ board	Innovation Pitch Program สำหรับ: ทีม innovation ที่ต้องนำเสนอไอเดียเดียวภายใต้เวลาจำกัด	Personal Pitch Program สำหรับ: ผู้ประกอบการ, freelancer, หรือผู้บริหารที่ต้องสร้างความน่าเชื่อถือในเวลาจำกัด
✓ Framework pitch ทุกสถานการณ์ ✓ เปลี่ยน idea เป็น business case ✓ ได้รับ buy-in จาก stakeholders	✓ pitch ใน 5–10 นาที ได้ impact ✓ เปลี่ยน concept เป็น business value ✓ ชนะ buy-in จาก judges/management	✓ สร้าง pitch 60–90 วินาทีที่จำง่าย ✓ สื่อสาร value ชัดใน 3 ประโยค ✓ ใช้ได้ทุก networking ทุก meeting

Pitch Framework ที่ใช้ได้จริง ในทุกสถานการณ์ทุกเวลา

ทุก pitch ที่ประสบความสำเร็จมีโครงสร้างเดียวกัน — ไม่ว่าจะเป็น 3 นาทีหรือ 30 นาที สิ่งที่เราสอนคือ logic ของการโน้มน้าวที่ทำงานกับสมองมนุษย์ ไม่ใช่ script ที่ต้องจำ

01

Hook — จับความสนใจใน 10 วินาทีแรก

เปิดด้วยปัญหาที่คนฟังรู้สึกได้ทันที ไม่ใช่ด้วยการแนะนำตัวหรือ background | ทำให้คนฟังรู้สึกว่า 'นี่คือเรื่องของฉัน' ตั้งแต่ประโยคแรก

02

Problem — นิยามปัญหาที่แท้จริง

แสดงให้เห็นว่าคุณเข้าใจปัญหาหลักกว่าที่คนฟังเคยมอง และเล่าด้วย story telling | สร้าง ความเชื่อมโยง ให้คนฟัง รู้สึกว่าเป็นปัญหาที่ใกล้ตัวเขาเช่นกัน

03

Solution — นำเสนอด้วยภาษา business ไม่ใช่ภาษาเทคนิค

เชื่อม solution เข้ากับ business outcome ที่วัดได้ | เปลี่ยน feature เป็น benefit เปลี่ยน process เป็น result

04

Proof — validate ด้วย **evidence** ที่เชื่อถือได้

ใช้ **case study, data** หรือ **precedent** เพื่อลดความเสี่ยงในการตัดสินใจ | ทำให้ผู้ฟังรู้สึกว่ามีคนทำมาแล้วและได้ผล

05

Objection Handling — เปลี่ยนข้อโต้แย้งให้เป็นข้อได้เปรียบ

เดาใจคนฟังล่วงหน้าอย่างมีทิศทาง และตอบคำถามได้อย่างมีประสิทธิภาพ

06

Proposal / Offer — ขอสิ่งที่ต้องการอย่างชัดเจน

ระบุ **next action** ที่ชัดเจน ไม่คลุมเครือ | ทำให้การตัดสินใจ **'YES'** เป็นสิ่งที่ง่ายที่สุดในห้อง

รูปแบบ

Workshop 1–2 วัน | ปรับตาม variant และขนาดกลุ่ม | ใช้ real cases ขององค์กรเป็นโจทย์

เหมาะกับ

Executive · Operation team · Sales & BD · Innovation Team · Project manager

ทำไม **Pitching & Selling Ideas** ถึงต่างจาก **Sales Training** ที่เคยลองมา

HRD หลายคนเคยส่งทีมเรียน Sales Training หรือ Presentation Course มาแล้ว แต่ยังไม่เห็นผลลัพธ์ที่วัดได้ เพราะ training ส่วนใหญ่สอนแค่หลักการ ไม่ถึงการ implement จริง

Sales/Presentation Training ทั่วไป

สอนเทคนิคการพูดและ body language ทั่วไป — ดีขึ้นในทักษะ แต่ไม่ได้เปลี่ยนวิธีคิดว่าจะ structure argument อย่างไรให้คนตัดสินใจ

Pitching & Selling Ideas by PFL

สอน framework ของการโน้มน้าวที่ทำงานกับสมองมนุษย์ + ผูกกับ real case ขององค์กร — ผลลัพธ์คือไอเดียที่ได้รับการอนุมัติจริง

สอนให้พูดได้ดีขึ้น

วัดความสำเร็จด้วย feedback ดี คนชอบ บรรยายภาคสนุก แต่ 3 เดือนต่อมาพฤติกรรมไม่ได้เปลี่ยน

วัดผลด้วย **business outcome**

วัดว่า project ได้รับอนุมัติ proposal ผ่าน หรือ budget ถูก approve — ไม่ใช่แค่ feedback ดี

Framework สำเร็จรูปจากต่างประเทศ

หลักสูตรนำเข้าที่ไม่ได้ออกแบบมาสำหรับบริบทองค์กรไทย case studies ไม่ตรง ผู้เรียนนำไปใช้ได้ยาก

ออกแบบจากประสบการณ์ ทำ **pitch** จากธุรกิจจริง

ใช้ **real cases** ขององค์กรคุณเป็นโจทย์
ทำให้สิ่งที่เรียนเชื่อมกับงานจริงได้ทันที

ไม่ใช่คำโฆษณา — แต่เป็น Project ที่ได้รับการอนุมัติจริง

ทุก **case** ด้านล่างมีชื่อองค์กร มีบริบท และมีผลลัพธ์ที่วัดได้ — ไม่ใช่คำพูดดีๆ แต่เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นในธุรกิจจริง

EGAT — การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย

ทีมผู้บริหาร EGAT ต้องนำเสนอ Innovation Project ต่อ Board เพื่อขออนุมัติ แต่ละโครงการมีมูลค่าหลายร้อยถึงหลายพันล้านบาท รวมถึงการพัฒนาศูนย์ EV Charger ทั่วประเทศและการติดตั้งโรงไฟฟ้าเอกชน ออกแบบหลักสูตร The Art of Pitching ที่ใช้ Storytelling นำเสนอต่อ Board อย่างมีประสิทธิภาพ

✓ **RESULT: Innovation projects** มูลค่าหลายร้อยถึงหลายพันล้านบาท ได้รับการอนุมัติจาก **Board**

AOT — ท่าอากาศยานไทย

AOT ต้องการวิธีคัดเลือกและ implement ไอเดียใหม่จากคนภายในองค์กร ออกแบบ Pitching Hackathon ตั้งแต่วิธีเลือก ไปจนถึงโครงสร้างการ pitch และนำเสนอต่อผู้บริหารเพื่อขอ budget พัฒนาต่อทันที

✓ **RESULT: Innovation projects** ได้รับการอนุมัติและถูก **implement** เป็น **operation** จริงในสนามบินทั่วประเทศ

Singha Corporation — AI Developer Pitching to Shark

ทีม AI operation ที่ต้อง pitch project idea ต่อ Shark 'เต๋อ ภูริต ภิรมย์ภักดี' แต่ถนัดพูดภาษาเทคนิค ไม่ใช่ภาษาธุรกิจ ออกแบบและสอนเทคนิค Pitching เปลี่ยน technical language เป็น business value communication

✓ **RESULT: Pitch** ต่อ **Shark** ระดับประเทศได้จริง — **Project** ได้รับการอนุมัติ และนำไปใช้ทั่วประเทศ

KBank — AI Project Pitching & Storytelling

ทีมงาน KBank ที่ต้อง present AI project และ Storytelling ในการนำเสนอ เพื่อสื่อสาร value ของ innovation ภายในองค์กร ให้ผู้บริหารเห็นภาพและ buy-in ได้จริง

✓ **RESULT: ทีมสามารถสื่อสาร AI project value** ต่อ **management** ได้อย่างชัดเจนและได้รับการสนับสนุน

หลักสูตรนี้ออกแบบมาสำหรับ

- ทีมงานที่ต้อง pitch project และขออนุมัติ budget ต่อ management หรือ board
- Innovation Team ที่ต้องการให้ไอเดียใหม่ได้รับโอกาส implement จริง
- Sales & Business Development ที่ต้อง pitch proposal และ close deal
- Technical Expert (Developer, Engineer) ที่ต้องสื่อสาร value ของงานต่อ business stakeholders
- Startup และ Entrepreneur ที่ต้อง pitch ต่อ investor หรือ partner
- ผู้บริหารที่ต้องนำเสนอ strategy และขอ commitment จากทีมหรือ board

ไม่เหมาะกับ:

ผู้ที่ต้องการหลักสูตรทั่วไปที่ไม่เชื่อมกับงานจริง หรือต้องการแค่ 'เทคนิคพูด' โดยไม่ได้ต้องการเปลี่ยนผลลัพธ์ที่วัดได้ในธุรกิจ

ไม่ว่าจะอยู่ใน **role** ใด — ถ้าต้องการให้ไอเดียของคุณได้รับโอกาส หลักสูตรนี้พิสูจน์แล้วว่าของจริง

คำถามที่ HRD มักถามก่อนตัดสินใจ

Q1 Pitching & Selling Ideas ต่างจาก Sales Training ทั่วไปอย่างไร

Sales Training ส่วนใหญ่สอนเทคนิคการขายสินค้า แต่ Pitching & Selling Ideas สอน framework การโน้มน้าวให้ idea, project หรือ proposal ได้รับการอนุมัติ — ใช้ได้ทั้งกับทีม sales, ทีม innovation, ผู้บริหาร และ technical team ที่ต้องสื่อสารต่อ stakeholders

Q2 ทีม Technical (Developer, Engineer) ที่ไม่ถนัดพูดจะเรียนได้ไหม

ได้ และได้ผลมากที่สุด เพราะ technical expert มีความรู้ที่ดีมากอยู่แล้ว แต่ขาด framework ในการแปลง technical knowledge เป็น business value communication — ซึ่งคือสิ่งที่หลักสูตรนี้ออกแบบมาเพื่อแก้โดยตรง

Q3 หลักสูตรนี้ต้องเตรียม case study มาเองไหม

ไม่จำเป็น เราออกแบบโจทย์ร่วมกับองค์กรก่อนเริ่ม แต่ถ้ามี real project ที่กำลังจะ pitch อยู่จริง ยิ่งดีมาก เพราะผู้เรียนจะได้ฝึกกับสิ่งที่ต้องใช้จริงและออกจาก workshop พร้อม pitch ที่ใช้ได้เลย

Q4 1 วัน หรือ 2 วัน เหมาะกับสถานการณ์ไหน

1 วันเหมาะสำหรับทีมที่ต้องการ framework และ quick application เช่น Hackathon หรือ Elevator Pitch — 2 วันเหมาะสำหรับทีมที่ต้องการ deep work ทั้ง Framework + Coaching รายบุคคล + Real Pitch Practice ก่อน present ต่อ management จริง

Q5 จะวัดผลลัพธ์จากหลักสูตรได้อย่างไร

วัดจาก output จริง เช่น จำนวน project ที่ได้รับการอนุมัติหลัง workshop, อัตรา success rate ของ proposal, หรือ feedback จาก stakeholders ว่าการนำเสนอชัดเจนและ actionable มากขึ้น — ไม่ใช่แค่ feedback ว่า 'สนุกดี'

Q6 ถ้าองค์กรมี Hackathon หรือ pitching event จริงที่กำลังจะมาถึง สามารถเตรียมทีมได้ไหม

ได้เลย นี่คือ use case ที่หลักสูตรนี้ได้ผลดีที่สุด เราออกแบบ sprint workshop ที่เตรียมทีมตั้งแต่ idea structure ไปจนถึง pitch rehearsal ได้ภายใน 1–2 วันก่อน event

Q7 มีความแตกต่างระหว่าง 3 variants อย่างไร

Framework pitch เดียวกัน แต่ context และ case studies ต่างกัน — Corporate Pitch: เน้น project approval ใน corporate environment | Hackathon: เน้น speed, innovation framing, time constraint | Elevator Pitch: เน้น personal pitch, personal brand, เวลาจำกัดมาก เลือกตาม use case จริงขององค์กร

Q8 ราคาขึ้นอยู่กับอะไร

ขึ้นอยู่กับ variant ที่เลือก, จำนวนวัน, ขนาดกลุ่ม และระดับ customization — เราไม่มี price list ตายตัว เพราะทุกหลักสูตรออกแบบเฉพาะ ติดต่อกับเราเพื่อรับ proposal ที่ตรงกับโจทย์ขององค์กรคุณได้เลย

พร้อมให้อิเดียดีของทีมคุณ ได้รับโอกาสที่มันสมควรได้

เราไม่เริ่มด้วยการขายหลักสูตร แต่เริ่มด้วยการฟังว่าทีมของคุณกำลังเผชิญกับ pitch scenario แบบไหน แล้วจึงออกแบบแนวทางที่ตรงที่สุด