



การสร้างแผนการขายและทำกิจกรรมการตลาด

วิทยากร: ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล

บริษัท สมาร์ทวิชั่น จำกัด ปตท. , 7-11, ปูนซีเมนต์, EGAT, CMG, บ. ยูนิลีเวอร์, DTAC, Chevron Offshore Thailand , บ. โยโกกาวา, บ. ไทย-เยอรมัน มีท โปรดักต์, บ. ซินเท็ค คอนสตรัคชั่น , ธนาคารแห่งประเทศไทย , ธนาคารกสิกรไทย , บ.คอนกรีต , ESSO , TOA , บ. เสริมสุข PEPSI, สอนดำ , โตโยต้า , มาสด้า , ฮีซูซู , มิตซูบิชิ , วอลโว่ , นิสสัน, ม. เกษตร , ม. ธรรมศาสตร์ , ม. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย , ม. ราชมงคลธัญบุรี , ม. สงขลานครินทร์ , ม. อุบลราชธานี , ม.มหิดล, AIA , ไทยประกันชีวิต

8 ธันวาคม 2560

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ปรัชญาแนวคิดผู้นำด้านการขายและการตลาดของทุกองค์กรจะต้องเผชิญหน้ากับภารกิจการวิเคราะห์ เพื่อตัดสินใจขับเคลื่อนยอดขายให้ได้ชัยชนะเป็นปกติ แต่ละคนจึงจะต้องศึกษาเรียนรู้ เรื่อง แผนการขาย กับ กิจกรรมการตลาด หน้าที่การเลือกตลาดเป้าหมายอย่างถี่ถ้วนรอบคอบเสาะหายุทธวิธีกับช่องทางการชี้ชวนให้ลูกค้า เปิดใจรับและเป็นผู้บริโภคหรืออุปโภคผลิตภัณฑ์ที่ดียุคเดิมนั้นยังคงสามารถเข้าหาและเข้าถึงลูกค้าอย่างเหมาะสมและ อมตะคือนักขาย ข้อสำคัญนั้นคือจะต้องวางแผนการขายให้ชัดเจน สำหรับสื่อยุคใหม่ที่สามารถเข้าหาและเข้าถึงลูกค้า ได้อย่างสอดคล้องกับยุคแห่งการทำสงครามแย่งชิงลูกค้าด้วยกลยุทธ์ด้านการตลาด ก็คงจะหนีไม่พ้น กิจกรรม การตลาด ใครเรียกร้องความสนใจจากกลุ่มเป้าหมายได้เร็วที่สุดและมากที่สุดก็มีสิทธิ์ได้รับส่วนแบ่งทางการตลาด มากกว่า ดังนั้น ผู้นำด้านการขายและการตลาด จึงไม่อาจมองข้าม การสร้างแผนการขายและทำกิจกรรม การตลาด กระบวนการเหล่านี้ได้กลายเป็นองค์ความรู้หลักสำหรับนักขายมืออาชีพในสมรรถภูมิการตลาดยุคโลกาภิวัตน์

วัตถุประสงค์

1. เสริมสร้างแนวคิดเพื่อให้รู้และเข้าใจแผนการขายและกิจกรรมการตลาด
2. พัฒนาทักษะเชิงปฏิบัติในการวิเคราะห์ตัดสินใจจัดทำแผนและกิจกรรม

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

1. X-Ray การจัดทำแผนขายเชิงรุกให้เลิศ
2. วิธีชีวิตการแข่งขันในการขาย ยุคที่ 7
3. เจตคติกับวิสัยทัศน์ในการทำงานขาย
4. ประเภทและตำแหน่งการเป็นนักขาย
5. ความพร้อมและกีดกันการทำงานขาย
6. การรุกลูกค้าแบบ Outside In
7. กลเม็ดการใช้ กฎ 5 ร่วม ผูกใจลูกค้า
8. ขูให้กลัว+ยั่วให้อยาก = เปิดเพื่อปิด
9. เยส..เยส จิตวิทยาสร้างสรรค์ วิน:วิน
10. เคล็ดลับการวิเคราะห์ตลาดคู่แข่งขั้น
11. เป้าหมายยอดขายกับความเป็นไปได้
12. ตัวแปรซึ่งทำให้ได้เปรียบเสียเปรียบ
13. สร้างพิมพ์เขียวงานขายให้กับตนเอง
14. การทำกิจกรรมการตลาดให้เกิดผลสัมฤทธิ์



15. กลยุทธ์ ผู้นำตลาด ผู้ทำชิง และ ผู้ตาม
16. การศึกษาเลือกกลุ่มเป้าหมายแนวลึก
17. การผสมMediaเพื่อเพิ่มแรงผลึก
18. ชั้นเชิงการสื่อสารด้วยรูปแบบกิจกรรม
19. เครื่องมือที่เวิร์ดตัวตลกยั่วตราสินค้า
20. การทำกิจกรรมให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย
21. การวิเคราะห์บุคลิกภาพของตราสินค้า
22. ลูกเล่นการสื่อสารผ่านกิจกรรมให้น่าสนใจ
23. การทำสื่อสารการตลาดแบบครบวงจร
24. รูปแบบการสื่อสารการตลาดครบวงจร
25. กิจกรรม Above-the-Line
26. แนวทาง Below-the-Line
27. Workshop
28. สรุป คำถาม-คำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 8 ธันวาคม 2560					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
สมาชิก HIPO	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
พิเศษ! ชำระภายใน 23 พฤศจิกายน 2560 (โอนเงิน หรือ แפקซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
สมาชิก HIPO	3,400.00	238.00	102.00	3,536.00	3,638.00

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และแפקซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8
Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
Website: www.hipottraining.com, www.hipottraining.co.th
E-mail: hipottraining@gmail.com
Facebook: www.facebook.com/HIPOTtraining

อบรม, สัมมนา, การขาย, การตลาด, แผนการขาย, กิจกรรมการตลาด, แผนการขายเชิงรุก