

การตลาดเพื่อความสำเร็จของงานขาย

(Marketing for the Success of Sales)

"งานขายคือส่วนหนึ่งของการตลาด ทีมขายต้องเรียนรู้และเข้าใจการตลาด"

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลามอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 25 ปี

14-15 กุมภาพันธ์ 2561

09.00 – 16.00 น.

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

**สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม*

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบัน สภาพการแข่งขันในสมรรถภูมิธุรกิจทวีความรุนแรงมากขึ้นทุกปี พนักงานขายหลายคนไม่ประสบความสำเร็จหรืออดก๊มาตายเนื่องจากยังไม่เข้าใจในแนวคิดการตลาดอย่างถ่องแท้ โดยลืมหันมามองถึงสภาพการเปลี่ยนแปลงของทั้งลูกค้าและคู่แข่งอื่น ๆ ปล่อยให้คู่แข่งแย่งส่วนแบ่งการตลาดจากเราไปเรื่อยๆ ถึงเวลาแล้วที่จะต้องเริ่มเรียนรู้ "การตลาด" อย่างเข้าใจ เพื่อจะได้ช่วยกันสร้างกลยุทธ์ที่จะปกป้องและแย่งชิงส่วนแบ่งการตลาดให้กับธุรกิจ โดยทำความเข้าใจในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด จุดแข็งจุดอ่อนโอกาสและอุปสรรค ส่วนประสมทางการตลาด พฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของลูกค้า การสร้างความเข้มแข็งให้กับตราสินค้า การให้ความสำคัญกับบริการและสินค้า ตลอดจนนวัตกรรมใหม่ทางการตลาดที่จะพิชิตความได้เปรียบในการแข่งขันในสายตาของลูกค้า สิ่งเหล่านี้จำเป็นอย่างยิ่งที่นักการตลาดต้องเรียนรู้และเข้าใจเพื่อประยุกต์ให้เหมาะกับธุรกิจอย่างได้ผล และสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการเป็นที่หนึ่งซึ่งเป็นเป้าหมายสูงสุดนั่นเอง หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ เทคนิคและเรียนรู้ประสบการณ์ในการนำหลักการและแนวคิดด้านการตลาดมาใช้ในการปฏิบัติงานอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ รวมถึงการทำกิจกรรม Workshop เพื่อสร้างประสบการณ์ให้ผู้เข้าอบรมได้สัมผัสกับกรณีตัวอย่างทางการตลาด เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้เรื่องนี้ได้อย่างสัมฤทธิ์ผลได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการตลาดที่สามารถนำไปประยุกต์ในงานขายได้อย่างเป็นแบบแผน
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด แก่องค์กร

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา (วันที่หนึ่ง)

1. ความหมายและความสำคัญของการตลาด ในยุคศตวรรษที่ 21
2. สภาพแวดล้อมทางการตลาด และ SWOT Analysis
3. กิจกรรม Workshop: สภาพแวดล้อมทางการตลาด
4. พฤติกรรมของลูกค้าที่มีผลต่อการตลาดและการขาย
5. กิจกรรม Workshop: ค้นหาพฤติกรรมของลูกค้า
6. ส่วนประสมทางการตลาด
 - ผลิตภัณฑ์
 - ราคา
 - ช่องทางการจัดจำหน่าย



- การส่งเสริมการตลาด และ IMC (Integrated Marketing Communication)
7. กิจกรรม Workshop: ส่วนประสมทางการตลาดในโลกธุรกิจ
 8. กิจกรรม Workshop: วิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด

(วันที่สอง)

9. ส่วนประสมทางการตลาดอื่นๆ ที่จำเป็นต่องานขาย
10. การวางตำแหน่งทางการตลาด
11. การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย
12. กรณีศึกษา: การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย การวางตำแหน่ง และการกำหนดส่วนประสมทางการตลาด
13. การสร้างความแตกต่าง
14. แบนด์ และ การสร้างแบนด์
15. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่
16. กิจกรรม Workshop: สร้างผลิตภัณฑ์ และ แบนด์ ให้ตรงใจลูกค้า
17. สรุป คำถามและคำตอบ- การนำความรู้ทางการตลาดไปประยุกต์ใช้กับองค์กร

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายในวันที่ 14-15 กุมภาพันธ์ 2561					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	8,000.00	560.00	240.00	8,320.00	8,560.00
สมาชิก HIPO	7,500.00	525.00	225.00	7,800.00	8,025.00
พิเศษ! ชำระภายในวันที่ 30 มกราคม 2561 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	7,500.00	525.00	225.00	7,800.00	8,025.00
สมาชิก HIPO	7,300.00	511.00	219.00	7,592.00	7,811.00

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 ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

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

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, การตลาด, ความสำเร็จ, งานขาย, สร้างแบนด์, เป้าหมาย, สร้างผลิตภัณฑ์