



Course:

Sales Management Strategies in Thailand 4.0

การบริหารการขายในยุค Thailand 4.0

Duration: 1 day (9:00 – 16:00)

หลักการและเหตุผล

Sales Management Strategies in Thailand 4.0 เป็นส่วนหนึ่งของโปรแกรมหลักสูตร Business 4.0 ที่จะได้เรียนรู้และเข้าใจถึง Customer Insight นอกจากนี้ยังทราบถึงบทบาทที่เปลี่ยนไปของลูกค้าทั้งกลุ่มอุตสาหกรรมและอุปโภคบริโภคในยุค 4.0, กระบวนการขายแนวคิด Conceptual Selling และเรียนรู้การสร้างกลยุทธ์การขายแบบ 4.0 ด้วยนวัตกรรมในการขายว่ากลยุทธ์ไหนที่สามารถชนะใจลูกค้าได้

ประเทศเริ่มเข้าสู่ยุค Thailand 4.0 ซึ่งเป็นวิสัยทัศน์และแนวทางในการพัฒนาระบบเศรษฐกิจ และสังคมที่เน้นความเป็น Digitalization อันมีผลต่อการปรับตัวทั้งในแง่รูปแบบของอุตสาหกรรมซึ่งหมายถึงกลุ่มผู้ซื้อที่ทำงานในรูปแบบที่เป็น Digitalization มากขึ้นซึ่งส่งผลให้เกิดการตอบรับการทำกลยุทธ์ทางการตลาดในยุค 4.0 อันต่อเนื่องการตลาดยุค 1.0, 2.0 และ 3.0 จึงเป็นอย่างยิ่งที่นักขายในยุคใหม่ต้องสามารถเท่าทันพลวัตดังกล่าวของการเปลี่ยนแปลงนี้ หลักสูตรนี้จึงถูกออกแบบมาเพื่อให้ นักขายสามารถปรับตัวให้ทันกับลูกค้าที่เปลี่ยนไปทั้งในและต่างประเทศทั้งกลุ่ม Global และ AEC

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้เข้าใจการเปลี่ยนแปลงทางพลวัตของอุตสาหกรรม การตลาด และการขายในยุค 4.0
- เพื่อให้ทราบบทบาทที่เปลี่ยนไปของลูกค้าทั้งกลุ่มอุตสาหกรรมและอุปโภคบริโภคในยุค 4.0
- เพื่อให้ นักขายสามารถปรับตัวเพื่อสามารถตอบโจทย์ของลูกค้าซึ่งอยู่ใน Phase ของการตลาดและการขายที่สูงกว่าเช่นผู้ขายในยุค 3.0 จะสามารถขายให้ลูกค้าในยุค 4.0 ได้อย่างไร
- เพื่อให้พนักงานขายของท่านเป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้ายุค 4.0 ทั้งในธุรกิจสินค้าอุตสาหกรรมและสินค้าอุปโภคบริโภค

หัวข้อบรรยาย

- ลูกค้าและพฤติกรรมของลูกค้า ยุค 4.0
- Sale 1.0 2.0 3.0 และ Sale 4.0
- 80% Syndrome ในยุคการขาย 4.0
- แนวทางของกลยุทธ์การขายปลีกยุคใหม่
- แนวทางของกลยุทธ์การขายสินค้าอุตสาหกรรมยุคใหม่
- กลยุทธ์การขายแบบ 4.0 Strategic Selling 4.0
- การสร้างนวัตกรรมในการขาย
- กระบวนการขายแนวคิด Conceptual Selling
- Workshop – Sale Solution 4.0
- การขายแบบที่ปรึกษาให้เข้ากับลูกค้ายุค 4.0



เหมาะสำหรับ

- ผู้พนักงานชาย ควบคุมฝ่ายชาย, ผู้บริหารงานชาย, ผู้ฝึกอบรมพนักงานชาย ผู้ต้องการความสำเร็จในอาชีพชาย

รูปแบบการบรรยาย

- การฝึกอบรมจะเน้นผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางโดยจะเน้นการทำ Workshop และ มี VDO ประกอบการสัมมนา

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

การศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พานิชยศาสตร์มหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ปริญญาเอก การบริหารธุรกิจ จากสหรัฐอเมริกา (PhD in Management, American University of Human Sciences, USA)

ประสบการณ์ทำงาน

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลัคกี้ สตาร์ อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล (ประเทศไทย)
- รองผู้อำนวยการฝ่ายชาย บริษัท โอสถสภา จำกัด
- ผู้บริหารการขายอาวุโส บริษัท เนลล์ย่ ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานชาย บริษัท ยิลเลตต์(ประเทศไทย)จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายชายทั่วไป บริษัท โฟร์โมสต์ ฟริสแลนด์ (ประเทศไทย)จำกัด(มหาชน)

วันและเวลาในการจัดงานสัมมนา

วันที่ 25 มิถุนายน 2561 เวลา 09.00-16.00 น ณ โรงแรม จัสมินซิตี (ซอยสุขุมวิท 23) หรือโรงแรมที่เทียบเท่า
(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา

ราคา 5,900 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200%ของค่าใช้จ่ายจริง
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใ้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)
สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย





แผนที่ โรงแรม จัสมีน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)





Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด (สำนักงานใหญ่) 573/140 ซอยรามคำแหง 39 แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 Tel: 0-2949-0955/ 0-2318-6891 Fax: 0-2949-0991
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

* ข้อมูลผู้เข้าร่วมสัมมนา : โปรดกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและชัดเจน, ภาษาไทย: ตัวบรรจง, ภาษาอังกฤษ: ตัวพิมพ์

หลักสูตรที่ร่วมสัมมนา _____	วันสัมมนา _____
ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
บริษัท (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
ตำแหน่งงาน: _____	แผนก/ฝ่าย: _____
เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน: _____ ต่อ _____	เบอร์โทรศัพท์มือถือ: _____
Fax: _____	E-mail: _____
ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____	เบอร์โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

ข้อมูลเพื่อให้ออกใบกำกับภาษี : โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	<input type="checkbox"/> ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	

การชำระเงินค่าสัมมนา :สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 0-2949-0955/ 0-2318-6891 ต่อ 104,105,108,109

วิธีการชำระเงิน
<input type="checkbox"/> โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด ธนาคารธนชาต สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 260-2-15492-2 โอนวันที่ _____ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่ _____
<input type="checkbox"/> ถือเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด
<input type="checkbox"/> จ่ายเงินสดพนักงาน
หากข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ Fax มาพร้อมกับ สำเนาการโอนเงินที่ 0-2949-0991 *
*โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา
<ul style="list-style-type: none"> • บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่ง ให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น • เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร • ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน
หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน