



Strategic Marketing for Sales

กลยุทธ์การตลาดเพื่อการขาย

Duration: 1 day (9:00 – 16:00)

หลักการและเหตุผล:

กลยุทธ์การตลาดเป็นวิธีการใช้เครื่องมือทางการตลาด เพื่อตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าหลายๆ องค์กร และพนักงานขายส่วนใหญ่มักจะคิดว่าการตลาดเป็นเรื่องของฝ่ายการตลาด แต่จริงๆ แล้วการตลาดเป็นเรื่องของพนักงานขาย เพราะพนักงานขายนั้นเป็นตัวจักรสำคัญที่จะทำให้การตลาดและการขายสินค้าประสบความสำเร็จ ดังนั้นการมีความรู้เรื่องการตลาดจึงเป็นสิ่งที่สำคัญที่พนักงานขายจำเป็นต้องมีในการทำอาชีพขาย

วัตถุประสงค์:

- เข้าใจความสำคัญของการตลาดเชิงกลยุทธ์และนำมาเป็นเครื่องมือในการวางแผนการขายเพื่อเอาชนะในการแข่งขัน

หัวข้อการสัมมนา:

- ลักษณะกลยุทธ์ที่ประสบความสำเร็จ
- การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด
- การวิเคราะห์สถานการณ์
- หลักการ STP ที่นักขายต้องทราบ
- การพัฒนากลยุทธ์ของตำแหน่งผลิตภัณฑ์
- การตลาดที่มุ่งสู่ลูกค้าเป็นสำคัญ
- กลยุทธ์การตลาดแบบ IMC
- ปัจจัยการกำหนดส่วนผสมในการส่งเสริมการตลาด
- เส้นทางการกิจกรรมทางการตลาด
- ความแตกต่างของการบริหารและการตลาดในปัจจุบันและอนาคต
- การเปลี่ยนแปลงจากการมุ่งสู่ผลิตภัณฑ์เป็นการมุ่งสู่ตลาด
- ความชำนาญด้านการตลาดที่เป็นที่ต้องการในปัจจุบัน
- การวิเคราะห์คู่แข่ง
- โครงสร้างของตลาดและผู้เล่นในตลาด
- กลยุทธ์การตั้งรับและการบุก
- การทำ COMPETITIVE INTELLIGENCE
- กลยุทธ์การช่วงชิงลูกค้าคนสำคัญกลับคืน
- การทำ SWOT ANALYSIS สำหรับพนักงานขาย
- สูตรการตลาดยุคใหม่ที่นักขายต้องใช้ กฎ 20:80 ต่างจากกฎ 10 : 90 อย่างไร



รูปแบบการสัมมนา:

- การสัมมนาหลักสูตรนี้ มุ่งเน้นผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยเน้นการมีส่วนร่วมและมีการทำ WORKSHOP และบทบาทสมมติพร้อม 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 อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย)
- รองผู้อำนวยการฝ่ายขาย บริษัท โอเอสเอส จำกัด
- ผู้จัดการขายอาวุโส บริษัท เนสเลย์ ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์(ประเทศไทย)จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเตอร์เนชั่นแนล เข้าที่อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โฟร์โมสต์ ฟรีสแลนด์ (ประเทศไทย)จำกัด(มหาชน)

วันและเวลาในการจัดงานสัมมนา

วันที่ 8 ธันวาคม 2559 เวลา 09.00-16.00 น. ณ โรงแรม จัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) หรือโรงแรมที่เทียบเท่า
(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา

ราคา 4,800 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

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

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



BOSTON * NETWORK
The Global Knowledge Network



BOSTON ✦ **NETWORK**
The Global Knowledge Network

แผนที่ โรงแรม จัสมีน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาดูติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)





Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด 573/140 (สำนักงานใหญ่) 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

ข้อมูลเพื่อใช้ออกใบกำกับภาษี : โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี :	☐ ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ให้ระบุในใบกำกับภาษี :	

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

วิธีการชำระเงิน ☐ โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด ธนาคารธนชาต สาขารัชดาภิเษก บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 260-2-15492-2 โอนวันที่ _____ ☐ ถิ่นเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด ☐ จ่ายเงินสดพนักงาน หากข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ Fax มาพร้อมกับ สำเนาการโอนเงินที่ 0-2949-0991 * *โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา • บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น • เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร • ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน
--