



BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network

Course:

Sales Management Strategies

การบริหารกลยุทธ์การขายสู่ความสำเร็จ

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)



BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network

PRACTICAL WORKSHOP

พัฒนาคุณให้บริหาร
กลยุทธ์การขายสู่ความสำเร็จ

ด้วยหลักสูตร
**SALES
MANAGEMENT
STRATEGIES**

เรียนรู้และเข้าใจถึง Customer Insight และเรียนรู้
การสร้างกลยุทธ์การขายแบบ 4.0 ด้วยนวัตกรรม
ในการขายที่สามารถชนะใจลูกค้าได้ พร้อมปรับตัว
ให้ทันกับลูกค้าเป้าหมาย

สอนโดย
คณาจารย์
มืออาชีพ

Class
Inhouse

Class
Public

Live
Distance
Training



www.bostonnetwork.com



02-949-0955





หลักการและเหตุผล:

เรียนรู้และเข้าใจถึง Customer Insight นอกจากนี้ยังทราบถึงบทบาทที่เปลี่ยนไปของลูกค้าทั้งกลุ่มอุตสาหกรรมและอุปโภคบริโภคในยุค 4.0 กระบวนการขายแนวคิด Conceptual Selling และเรียนรู้การสร้างกลยุทธ์การขายแบบ 4.0 ด้วยนวัตกรรมในการขายว่ากลยุทธ์ไหนที่สามารถชนะใจลูกค้าได้

ประเทศเริ่มเข้าสู่ยุคที่เน้นความเป็น Digitalization อันมีผลต่อการปรับตัวทั้งในแง่รูปแบบของอุตสาหกรรมซึ่งหมายถึงกลุ่มผู้ซื้อที่ทำงานในรูปแบบที่เป็น Digitalization มากขึ้นซึ่งส่งผลให้เกิดการตอบรับการทำการตลาดในยุค 4.0 อันต่อเนื่องการตลาดยุค 1.0, 2.0 และ 3.0 จึงเป็นอย่างยิ่งที่นักขายในยุคใหม่ต้องสามารถเท่าทันพลวัตดังกล่าวของการเปลี่ยนแปลงนี้ หลักสูตรนี้จึงถูกออกแบบมาเพื่อให้นักขายสามารถปรับตัวให้ทันกับลูกค้าที่เปลี่ยนไปทั้งในและต่างประเทศทั้งกลุ่ม Global และ AEC

วัตถุประสงค์:

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

หัวข้อบรรยาย:

- Business Strategy VS Marketing Strategy VS Sales Strategy
- แนะนำเครื่องมือ Business Canvas เครื่องมือลัดสำหรับการสร้างกลยุทธ์ในยุค 4.0
- การกำหนด Customer Segment Strategy
- การกำหนด Value Proposition Strategy
- การกำหนด Customer Relationship Strategy
- การกำหนด Channels Strategy
- การกำหนด Revenue Stream Strategy (Payment Strategy)
- การแจกแจง Strategy ไปสู่ Selling Process

รูปแบบการบรรยาย:

- การฝึกอบรมจะเน้นผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางโดยจะเน้นการทำ Workshop และ มี VDO ประกอบการสัมมนา

เหมาะสำหรับ:

- ฝ่ายขาย ฝ่ายบริการ ฝ่ายการตลาด พนักงานขายที่กำลังก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งผู้บริหารการขาย



วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

วิศวกรรมศาสตร์บัณฑิต สาขาวิศวกรรมอุตสาหกรรม จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และจบ MBA จาก MIT Sloan School of Management มีประสบการณ์ทำงานที่ SCG Chemicals กว่า 10 ปีในสายงานวางแผนผลิตและ Supply chain เคยเป็นหัวหน้าทีมในการออกแบบและ Implement ระบบ Supply chain management system ให้กับอุตสาหกรรมเม็ดพลาสติก ปัจจุบันเป็นที่ปรึกษาด้านการบุคคล การขับเคลื่อนความเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาองค์กร เป็นผู้พัฒนาระบบ พัฒนาซอฟต์แวร์ พัฒนาหลักสูตรและเป็นวิทยากรในการสอน Executive Function ให้กับหน่วยงานราชการและเอกชนต่างๆ หลักสูตรที่เชี่ยวชาญ อาทิเช่น Leadership Development, Neuro Linguistic Programming (NLP), Sales & Marketing Skills, Change Management, Business Process Improvement, Organizational Development

วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2566 เวลา 09.00-16.00น. โดยสามารถเลือกการเข้าอบรมได้ 2 ช่องทาง ดังนี้

1. **เข้าร่วมอบรมที่โรงแรมจัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) หรือโรงแรมที่เทียบเท่า (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)**
ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 6,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)
2. **เข้าร่วมอบรมแบบทางไกลโดยการประชุม Distance Learning Instructor-led Virtual Class via Face to Face Application**
ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 5,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อผู้ประสานงานอบรม โทร: 02 949 0955, 02 318 6891, 086 337 8266, Email: seminar@bostonnetwork.com และ Line ID: @bostonnetwork

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

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network



แผนที่ โรงแรมจัสมีน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)





Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด (สำนักงานใหญ่) 573/140 ซอยรามคำแหง 39 แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 Tel: 02-949-0955, 02-318-6891 Fax: 02-949-0991
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

ข้อมูลผู้เข้าร่วมสัมมนา : (โปรดกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและชัดเจน, ภาษาไทย: ตัวบรรจง, ภาษาอังกฤษ: ตัวพิมพ์)

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

ข้อมูลเพื่อใช้ออกใบกำกับภาษี : โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี :	ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี:	_____
_____	_____
_____	_____

การชำระเงินค่าสัมมนา : สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 02-949-0955, 02-318-6891 ต่อ 104, 105, 108, 109

วิธีการชำระเงิน

โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

ธนาคารที่เอ็มบีธนาคาร สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 667-2-01501-0 โอนวันที่ _____

ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสี่แยกศรีวรา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่ _____

ถือเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

จ่ายเงินสดพนักงาน

ข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ Fax พร้อมสำเนาการโอนเงินที่ 02-949-0991

โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา

- 1) บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น
- 2) เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร
- 3) ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน

หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน