



Marketing and Selling Mind

"สวมจิตวิญญาณของนักการตลาดและนักขาย"

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 อินเทลไซม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

23 พฤศจิกายน 2561

09.00 – 16.00 น.

** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ยุคนี้ ผู้บริหารคาดหวังให้พนักงานทุกคนมี Marketing and Selling Mind (จิตวิญญาณของนักการตลาด และนักขาย) เป็น DNA ติดตัว... เนื่องจากการแข่งขันในโลกธุรกิจมีความรุนแรงมากขึ้นจากอดีตหลายเท่าตัว... ดังนั้น เราจะต้องให้แต่เพียงฝ่ายขายและฝ่ายการตลาดเสาะหาลูกค้าไม่ได้อีกแล้ว... พนักงานทุกคนต้องสวมวิญญาณนักการขายนักการตลาด เพื่อช่วยกัน "สร้างยอดขายให้องค์กร" ... ร่วมกันเป็น "นักล่า" ที่เต็มเปี่ยมไปด้วยพลังแห่งการขาย และในที่สุด องค์กรของเรา ก็จะกลายเป็น "องค์กรแห่งการขายอย่างแท้จริง"

หลักสูตรนี้จึงพัฒนาขึ้นเพื่อให้ผู้เข้าอบรมจะได้ฝึกปฏิบัติด้านการตลาดและการขาย ผ่านกิจกรรมต่างๆ เพื่อให้เกิด Marketing and Selling Mind และสามารถสร้างสรรค์แนวคิดด้านการตลาดและงานขาย ได้อย่างสอดคล้องเหมาะสมกับสภาพการแข่งขันของโลกธุรกิจ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เข้าใจ เรื่อง Marketing and Selling Mind
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้กลยุทธ์ทางการตลาด และการขาย ที่เหมาะสมกับองค์กร
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปใช้ ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. ความหมาย และ ความสำคัญของ Marketing and Selling Mind
2. ความสัมพันธ์ระหว่าง การตลาด การขาย และการให้บริการ ในโลกธุรกิจ
3. กิจกรรม ตัวอย่างของ Marketing and Selling ที่ประสบความสำเร็จ
4. การวิเคราะห์ สถานการณ์ทางการตลาด เพื่อประโยชน์ในการขาย
5. การวิเคราะห์การแข่งขันในตลาด : เมื่อทัพนักขายลงตลาด ชัยชนะจะมาถึงเราได้อย่างไร
6. การวิเคราะห์ ลูกค้าเป้าหมาย : รู้เขา รู้เรา
7. กิจกรรม วิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาด
8. เจาะลึก Branding
9. วิเคราะห์ และ เข้าใจ ผลิตภัณฑ์
10. กลยุทธ์ราคา..... แต้มต่อ หรือ กีบดักการตลาด
11. ช่องทางการจัดจำหน่าย.... เจาะเส้นทางที่จะเข้าหาลูกค้า



12. ส่งเสริมการตลาด และการขาย ทำอย่างไร...ให้ตรงใจ และกระตือรือร้น
13. กลยุทธ์ทางการตลาดอื่น ๆ
14. กลยุทธ์ และ เทคนิคการขาย
15. กรณีศึกษา กลยุทธ์การตลาดและการขาย ในธุรกิจ
16. ปลุกจิตวิญญาณ นักการตลาด กระตุ้นจิตวิญญาณนักขาย...พร้อมจะก้าวต่อไปอย่างไรไม่มีวันหยุด
17. Action Plan: การตลาด และ การขาย
18. สรุปและการถาม-ตอบ ปัญหาที่เกิดขึ้นจากดำเนินธุรกิจ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 23 พฤศจิกายน 2561					
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 8 พฤศจิกายน 2561 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
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
 และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
 พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญญ์ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
 โทรศัพท์ 02-615-4499, 02-615-4477-78
 โทรสาร 02-615-4479
 เว็บไซต์ www.hipotraining.com
 อีเมล hipotraining@gmail.com
 เฟสบุ๊ค www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, การขาย, การตลาด, Marketing and Selling Mind