

# หลักสูตรอบรม การขายยุค 4.0 Modification to keep up with Selling 4.0

## วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ดริยฤทธิ์วัฒนา

ปริญญาโท การจัดการ (ภาครัฐ และ เอกชน) มหาวิทยาลัยคริสเตียน  
ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง  
ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า  
ด้านการบริหารและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์กว่า 20 ปี

23 ธันวาคม 2562

09.00 – 16.00 น.

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

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

วิวัฒนาการทางการตลาด มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา แปรเปลี่ยนไปตามกระแสการเปลี่ยนแปลงของพลวัตของโลก และพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า ที่จะต้องมีการปรับเปลี่ยนไปตามกระแสดังกล่าวข้างต้น ตั้งแต่ ยุคการตลาด 1.0 ไปจนถึงยุคการตลาด 4.0 เป็นตลาดที่เน้นการผสมผสานการตลาดทั้ง 3 ยุคเข้าไว้เป็นการตลาดที่เน้นคุณค่ามากกว่ามูลค่า เป็นการตลาดสังคมดิจิทัลอย่างแท้จริงในปัจจุบัน ทำให้ต้องมีการปรับตัวและปรับเปลี่ยนวิถีทางการขายอย่างไรให้ทันกับเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น เพื่อให้การขายบรรลุผลสำเร็จและเป้าหมายได้อย่างรวดเร็วทันต่อสถานการณ์ทั้งในปัจจุบันและอนาคต

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้มีความรู้และความเข้าใจในตลาดที่เปลี่ยนแปลงเพื่อปรับประยุกต์ใช้ในทางการขาย โดยเฉพาะการขายยุค 4.0
2. สามารถเรียนรู้ เข้าใจในการขายยุค 4.0 อย่างถ่องแท้และสามารถปรับตัวและปรับเปลี่ยนให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น
3. เพื่อให้สามารถนำการขายยุค 4.0 ไปประยุกต์ใช้กับการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทันเหตุการณ์ เพิ่มประสิทธิผลในอนาคตได้

### หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. ที่มาและความแตกต่างการตลาดในแต่ละยุค
2. แนวโน้มของการขายแต่ละยุคการตลาด
3. Workshop : วิเคราะห์การขายแต่ละยุค
4. ความเข้าใจในการตลาดยุค 4.0 (Human Value)
5. หัวใจสำคัญของการขายในยุคการตลาด 4.0
6. แนวคิดและความสำคัญของการขายยุค 4.0



## 7. Workshop : วิเคราะห์การขายยุค 4.0

## 8. เจาะลึกนวัตกรรมการขายยุค 4.0

## 9. Principle 1 : Communicate Channel

## 10. Principle 2 : Distribute Channel

## 11. Principle 3 : Facilitate Channel

## 12. เทคนิคการปรับตัวให้ทันกับการขายยุค 4.0

## 13. การปรับเปลี่ยนการขายให้ทันกับการขายยุค 4.0

## 14. Workshop : การขายยุค 4.0 เชิงปฏิบัติ

# ประกาศนียบัตร : บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน <b>23 ธันวาคม 2562</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>4,500.00</b>	315.00	135.00	<b>4,680.00</b>	4,815.00
สมาชิก HIPO	<b>4,300.00</b>	301.00	129.00	<b>4,472.00</b>	4,601.00
พิเศษ! ชำระภายใน <b>8 ธันวาคม 2562 (โอนเงิน หรือ แפקซ์สำเนาหน้าเช็ค)</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>4,300.00</b>	301.00	129.00	<b>4,472.00</b>	4,601.00
สมาชิก HIPO	<b>4,000.00</b>	280.00	120.00	<b>4,160.00</b>	4,280.00

### วิธีการชำระเงิน:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
  - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8  
ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด  
และแפקซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทวิมลชัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด

Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8

Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2

Website: [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)

E-mail: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)

Facebook: [www.facebook.com/HIPOtraining](https://www.facebook.com/HIPOtraining)

หลักสูตรอบรม,สัมมนา,งานขาย,การตลาด,พนักงานขาย,ขายยุคใหม่,ยุค 4.0,ยุคดิจิทัล,