



บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด  
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.



จ่ายเพียง...**6,000 บาท !!!** (ภายใน ม.ค. 62)

รับสิทธิ์ !!!

- **อบรม 2 ท่าน** ได้ทุกหลักสูตร (ม.ค.-มี.ย.62)
- **พร้อมรับ ส่วนลดพิเศษ** สำหรับหลักสูตรต่อไป

## หลักสูตร Marketing and Selling Mind

"สวมจิตวิญญาณของนักการตลาดและนักขาย"

### วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด  
บริษัท แอ็บบอด ลามบอเรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา  
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)  
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไลซ์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี  
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

**29 มกราคม 2562**

**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 เราจะต้องพึ่งพาแต่เพียงฝ่ายขายและฝ่ายการตลาดหาลูกค้าไม่ได้อีกแล้ว... 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 : เมื่อพนักงานขายลงตลาด ชัยชนะจะมาถึงเราได้อย่างไร
6. การวิเคราะห์ ลูกค้าเป้าหมาย : รู้เขา รู้เรา
7. กิจกรรม วิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาด
8. เจาะลึก Branding
9. วิเคราะห์ และ เข้าใจ ผลิตภัณฑ์



10. กลยุทธ์ราคา..... แต้มต่อ หรือ กับดักการตลาด
11. ช่องทางการจัดจำหน่าย.... เจาะเส้นทางที่จะเข้าหาลูกค้า
12. ส่งเสริมการตลาด และการขาย ทำอย่างไร...ให้ตรงใจ และกระตุกยอดขาย
13. กลยุทธ์ทางการตลาดอื่น ๆ
14. กลยุทธ์ และ เทคนิคการขาย
15. กรณีศึกษา กลยุทธ์การตลาดและการขาย ในธุรกิจ
16. ปลุกจิตวิญญาณ นักการตลาด กระตุ้นจิตวิญญาณนักขาย...พร้อมจะก้าวต่อไปอย่างไรไม่มีวันท้อ
17. Action Plan: การตลาด และ การขาย
18. สรุปและการถาม-ตอบ ปัญหาที่เกิดขึ้นจากดำเนินธุรกิจ

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด



รับสิทธิ์ !!!

จ่ายเพียง...6,000 บาท !!! (ภายใน ม.ค. 62)

- **อบรม 2 ท่าน** ได้ทุกหลักสูตร (ม.ค.-มิ.ย.62)
- **พร้อมรับ ส่วนลดพิเศษ** สำหรับหลักสูตรต่อไป

### อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

| ชำระภายในวันที่ <b>29 มกราคม 2562</b> |        |                   |                 |                               |
|---------------------------------------|--------|-------------------|-----------------|-------------------------------|
| ค่าสัมมนา                             | VAT 7% | หัก ณ ที่จ่าย 3 % | รวมจ่ายสุทธิ    | กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย |
| <b>3,500.00</b>                       | 245.00 | 105.00            | <b>3,640.00</b> | 3,745.00                      |

### วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
  - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8

ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด  
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท 21 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด  
โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8  
แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2  
เว็บไซต์: [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)  
อีเมล: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)  
ไลน์: hipotraining  
เฟสบุ๊ค: [www.facebook.com/HIPOTraining](https://www.facebook.com/HIPOTraining)

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