



หลักสูตรอบรม การขายยุค 4.0

Modification to keep up with Selling 4.0

(สินค้าอุตสาหกรรม, ลูกค้าราชการ, ลูกค้าธุรกิจ, B to B, B to G)

วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ดริยฤทธิ์วัฒนา

ปริญญาโท การจัดการ (ภาครัฐ และ เอกชน) มหาวิทยาลัยคริสเตียน

ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า

ด้านการบริหารและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์กว่า 20 ปี

17 มิถุนายน 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 หันเหตุการณ์เพิ่มประสิทธิผลในอนาคตได้

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 17 มิถุนายน 2562					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,500.00	315.00	135.00	4,680.00	4,815.00
สมาชิก HIPO	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
พิเศษ! ชำระภายใน 30 พฤษภาคม 2562 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
สมาชิก HIPO	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	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 และแฟกซ์ใบ 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 ถนนสุขุมวิทจรัญ 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
E-mail: hipotraining@gmail.com
Facebook: www.facebook.com/HIPOtraining

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