



กลยุทธ์การวางแผนการตลาด และการขายยุคใหม่ (Online)

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เมอริทเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

24 พฤศจิกายน 2564

09.00 – 16.00 น.

**** อบรม Online ผ่านโปรแกรม TeamLink**

หลักการและเหตุผล:

ปัจจุบันสภาพการแข่งขันในสมรรถภูมิธุรกิจนั้น ทวีความรุนแรงมากขึ้นทุกปี โลกมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นมากมาย ทำให้พฤติกรรมผู้บริโภค รวมถึงร้านค้าหรือห้างสรรพสินค้าต้องปรับตัวกับการเปลี่ยนแปลงด้วยเช่นกัน ดังนั้น นักขายและนักการตลาดทั้งหลายพยายามค้นหากลยุทธ์การตลาดใหม่ๆ เพื่อให้บรรลุถึงความสำเร็จของธุรกิจ การวิเคราะห์เจาะลึกเรื่องราวทางการขายและการตลาดของธุรกิจ โดยมองภาพที่แท้จริงให้เห็นชัดเจนมากขึ้น และหากลยุทธ์และวิธีการในการแข่งขันในตลาดรูปแบบใหม่ เพื่อให้มองอนาคตได้ชัดเจน วางแผนได้ถูกต้อง แยกย่อย และได้ผล ทั้งแผนการขายและแผนการตลาดซึ่งต้องสอดคล้องกันในเรื่องลูกค้าเป้าหมาย ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการขาย และโปรโมชั่น ยิ่งในปัจจุบันที่สภาวะการแข่งขันรุนแรง การวางแผนที่รอบคอบและรัดกุม โดยเฉพาะแผนกิจกรรมที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนของบริษัท จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องได้รับการพิจารณาอย่างถี่ถ้วน พร้อมทั้งยังต้องทำทนายโอกาสที่จะไปถึงความสำเร็จตามเป้าหมายที่บริษัทต้องการด้วยเช่นกัน

หลักสูตรนี้ได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ทีมขายและทีมการตลาด ได้เรียนรู้และเข้าใจหลักการและเทคนิคการวางแผนการขายและการตลาดยุคใหม่ให้เหมาะกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวิเคราะห์สถานการณ์การแข่งขัน การกำหนดเป้าหมายและกลยุทธ์การแข่งขัน การวางแผนกิจกรรมส่งเสริมการขายให้เหมาะสมกับต้นทุนและค่าใช้จ่าย รวมถึงการติดตามและประเมินผลการขาย ระดมสมองเพื่อฝึกฝนการวางแผนให้สอดคล้องกับแผนการตลาดอย่างได้ผลจริง เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ได้ด้วยตนเอง

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

1. กรอบแนวคิดการทำตลาดยุคใหม่
2. เป้าหมายการทำตลาด (Marketing Objectives)
3. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Market)
4. ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix: 4P's , 7P's)
5. การวิเคราะห์สถานการณ์การแข่งขัน
6. กลยุทธ์การตลาดและการขายยุคใหม่ (Strategies)
 - 6.1 การสร้าง Customer Share
 - 6.2 การตอบสนองความต้องการเฉพาะบุคคล หรือ การทำ Customization
 - 6.3 การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship Management)
7. เทคนิคเพิ่มเติม
 - 7.1 การจัดการข้อมูลลูกค้า (Database Integration)
 - 7.2 การสร้างปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Interaction)



8. ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการทำการตลาดยุคใหม่
9. สรุป คำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: จากบริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

ราคาค่าอบรม (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาค่าอบรมสัมมนา / ท่าน					
จำนวน	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	<i>กรณีไม่มีหนังสือ หัก ณ ที่จ่าย</i>
1 ท่าน	2,500.00	175.00	75.00	2,600.00	2,675.00

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, วางแผนการขาย,วางแผนการตลาด , ส่วนผสมการตลาด,วิเคราะห์ลูกค้า,กลุ่มเป้าหมาย



รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

- ✓ **Tel. :** 086-318-3152
- ✓ **E-mail :** hipotraining@gmail.com
- ✓ **Website :** www.hipotraining.co.th หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



- ✓ **ID Line@ :** @761mvknp หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



- ✓ **Facebook Fan page :** www.facebook.com/HIPOtraining หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



รับชมตัวอย่างการสอนเพิ่มเติมได้ที่

- ✓ **YouTube :** <https://www.youtube.com/user/hipotraining/videos>

