

TRAINING OUTLINE

หลักสูตร การสร้างแผนการขายและทำกิจกรรมการตลาด

วิทยากร: ดร.สุรวงค์ วัฒนกุล

PRINCIPLES

ปรัชญาแนวคิดผู้นำด้านการขายและการตลาดของทุกองค์กรจะต้องเผชิญหน้ากับภารกิจวิเคราะห์ เพื่อตัดสินใจขับเคลื่อนยอดขายให้ได้ชัยชนะคู่แข่งเป็นปกติ แต่คนจึงจะต้องศึกษาเรียนรู้ เรื่อง แผนการขาย กับ กิจกรรมการตลาด หน้าที่การเลือกตลาดเป้าหมายอย่างถี่ถ้วนรอบคอบเสาะหายุทธวิธีกับช่องทางการที่ ชวนให้ลูกค้าเปิดใจรับและเป็นผู้บริโภคหรืออุปโภคผลิตภัณฑ์ที่ยุคเดิมที่ยังคงสามารถเข้าหาและเข้าถึงลูกค้า อย่างเหมาะสมและอมตะคือนักขาย ข้อสำคัญนั้นคือจะต้องวางแผนการขายให้ชัดเจน สำหรับสื่อยุคใหม่ที่ สามารถเข้าหาและเข้าถึงลูกค้าได้อย่างสอดคล้องกับยุคแห่งการทำสงครามแย่งชิงลูกค้าด้วยกลยุทธ์ด้าน การตลาด ก็คงจะหนีไม่พ้น กิจกรรมการตลาด ใครเรียกร้องความสนใจจากกลุ่มเป้าหมายได้เร็วที่สุดและมาก ที่สุดก็มีสิทธิ์ได้รับส่วนแบ่งทางการตลาดมากกว่า ดังนั้น ผู้นำด้านการขายและการตลาด จึงไม่อาจจะมองข้าม การสร้างแผนการขายและทำกิจกรรมการตลาด กระบวนการเหล่านี้ได้กลายเป็นองค์ความรู้หลักสำหรับนัก ขายมืออาชีพในสมรภูมิการตลาดยุคโลกาภิวัตน์

OBJECTIVES

1. เสริมสร้างแนวคิดเพื่อให้รู้และเข้าใจแผนการขายและกิจกรรมการตลาด
2. พัฒนาทักษะเชิงปฏิบัติในการวิเคราะห์ตัดสินใจจัดทำแผนและกิจกรรม

AREAS OF STUDY

1. X-Ray การจัดทำแผนขายเชิงรุกให้เลิศ
2. วิธีชีวิตการแข่งขันในการขาย ยุคที่ 7
3. เจตคติกับวิสัยทัศน์ในการทำงานขาย
4. ประเภทและตำแหน่งการเป็นนักขาย
5. ความพร้อมและกีดกันการทำงานขาย
6. การรุกลูกค้าแบบ Outside In
7. กลเม็ดการใช้ กฎ 5 ร่วม ผูกใจลูกค้า

8. ชูให้กลัว+ยั่วให้อยาก = เปิดเพื่อปิด
9. เอส..เอส จิตวิทยาสร้างสรรค์ วิน:วิน
10. เคล็ดลับการวิเคราะห์ตลาดคู่แข่งขั้น
11. เป้าหมายยอดขายกับความเป็นไปได้
12. ตัวแปรซึ่งทำให้ได้เปรียบเสียเปรียบ
13. สร้างพิมพ์เขียวงานขายให้กับตนเอง
14. การทำกิจกรรมการตลาดให้เกิดผลสัมฤทธิ์
15. กลยุทธ์ ผู้นำตลาด ผู้ทำชิง และ ผู้ตาม
16. การศึกษาเลือกกลุ่มเป้าหมายแนวลึก
17. การผสมMediaเพื่อเพิ่มแรงผลักดัน
18. ขั้นตอนการสื่อสารด้วยรูปแบบกิจกรรม
19. เครื่องมือที่โชว์ตัวตนต่อกัยাত্রาสินค้า
20. การทำกิจกรรมให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย
21. การวิเคราะห์บุคลิกภาพของตราสินค้า
22. ลูกเล่นการสื่อสารผ่านกิจกรรมให้น่าสนใจ
23. การทำสื่อสารการตลาดแบบครบวงจร
24. รูปแบบการสื่อสารการตลาดครบวงจร
25. กิจกรรม Above-the-Line
26. แนวทาง Below-the-Line
27. Workshop
28. สรุป คำถาม-คำตอบ

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

การติดต่อ: 02-615-4499, 0-2615-4477-8 hipotraining@hotmail.com, www.hipotraining.co.th