

## TRAINING OUTLINE

# หลักสูตร เทคนิคการขายยุค 4.0

## (Modification to keep up with Selling 4.0)

วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ตริยยุทธวัฒนา

### PRINCIPLES

วิวัฒนาการทางการตลาด มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา แปรเปลี่ยนไปตามกระแสการเปลี่ยนแปลงของพลวัตของโลก และพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า ที่จะต้องมีการปรับเปลี่ยนไปตามกระแสดังกล่าวข้างต้น ตั้งแต่ยุคการตลาด 1.0 ไปจนถึงยุคการตลาด 4.0 เป็นตลาดที่เน้นการผสมผสานการตลาดทั้ง 3 ยุคเข้าไว้เป็นการตลาดที่เน้นคุณค่ามากกว่ามูลค่า เป็นการตลาดสังคมดิจิทัลอย่างแท้จริงในปัจจุบัน ทำให้ต้องมีการปรับตัวและปรับเปลี่ยนวิธีการขายอย่างไรให้ทันกับเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น เพื่อให้การขายบรรลุผลสำเร็จและเป้าหมายได้อย่างรวดเร็วทันต่อสถานการณ์ทั้งในปัจจุบันและอนาคต

### AREAS OF STUDY

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

**หมายเหตุ** หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

การติดต่อ: 02-615-4499, 0-2615-4477-8 [hipotraining@hotmail.com](mailto:hipotraining@hotmail.com), [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)

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