



หลักสูตร "การวางแผนการขายและการตลาดในยุค Disruption"

โดย อาจารย์รัชเดช อติกันษฐ (อาจารย์เอ)

สัมมนา วันที่ 17 พฤศจิกายน 2564

เวลา 09.00-16.00น. (Zoom Meeting)

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันการขายและการตลาดขององค์กรในปัจจุบันประสบปัญหาเนื่องจากโรคระบาด Covid-19 ที่ส่งผลกระทบต่อกิจกรรมการขายและการตลาดแบบ Face to Face ในช่วงที่ผ่านมา ทำให้องค์กรต่าง ๆ ต้องปรับกลยุทธ์การขายใหม่ พนักงานขายบางส่วนก็มีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการทำงานโดยใช้ช่องทางการตลาดออนไลน์กันมากขึ้น แต่ส่วนมากยังไม่ได้เปิดใจในการใช้ช่องทางนี้มากอย่างที่ควรเป็น สำหรับพนักงานขายบางคนที่เปิดใจใช้ช่องทางนี้ก็เกิดอุปสรรคและปัญหาในเรื่องการสื่อสารกับลูกค้า และความไว้วางใจที่ลูกค้าจะมีให้กับพนักงานขาย จึงได้จัดทำหลักสูตรนี้เพื่อเตรียมความพร้อม รับมือกับแนวทางการขายและการตลาดออนไลน์ เพื่อให้พนักงานขายมีแนวทางในการทำผลงานยอดขายให้ได้ตามเป้าหมายมากขึ้น และฝึกให้เคยชินกับการขายรูปแบบนี้

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจแนวโน้มการตลาดธุรกิจที่เกิดขึ้นในยุค Disruption
2. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจหลักการวิเคราะห์ SWOT Analysis สินค้าและบริการของตนเอง
3. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจหลักการวิเคราะห์ Five Force Model ธุรกิจของสินค้าของตนเอง
4. เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) 7Ps
5. เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจทักษะการขายที่ต้องมีในยุค Disruption

เนื้อหาหลักสูตร

บทที่ 1 : แนวโน้มการตลาดธุรกิจที่เกิดขึ้นในยุค Disruption

- Trend 1 : Boundaryless Competitive Landscape (การแข่งขันแบบไร้ขอบเขต)
- Trend 2 : Survival Business Transformation (การปรับตัวเพื่ออยู่รอดทางธุรกิจ)
- Trend 3 : Re-inventing New Sales Channels (สร้างช่องทางการขายที่เหมาะสมกับโลกใบใหม่)
- Trend 4: Human First Innovation นวัตกรรมที่คิดถึงมนุษย์เป็นศูนย์กลาง
- Trend 5: The good guy Branded Business แบรินด์ยุคใหม่ จริงใจและดีต่อโลก

บทที่ 2 : SWOT Analysis สินค้าและบริการของคุณ

- Strength
- Weakness
- Opportunity
- Threat

บทที่ 3 : วิเคราะห์ Five Force Model ธุรกิจของสินค้าของคุณ

- อำนาจต่อรองจากลูกค้า (Bargaining Power of Customers)
- อำนาจต่อรองจากซัพพลายเออร์ (Power of Suppliers)
- การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ (Threat of New Entrants)
- การคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitutes)
- การแข่งขันของผู้ที่อยู่ในตลาดเดิม (Industry Rivalry)

บทที่ 4 :การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) 7Ps

- Product
- Price
- Place
- Promotion
- People
- Process
- Physical Evidence

บทที่ 5 : ทักษะนักขายที่ต้องมีในยุค Disruption

- ทักษะการเข้าหาคน
- ทักษะการพูด(โน้มน้าว) และการฟัง
- ทักษะการสานสัมพันธ์
- บทสรุปคอร์ส

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร ?

ผู้จัดการ , พนักงานขายและพนักงานการตลาดทุกระดับ

ระยะเวลาการอบรม Public & In house & In house online 6 ชั่วโมง , Public Online 6 ชั่วโมง

บรรยายโดย อ.รัชเดช อติคุณิษฐ โค้ชนักขาย B2B&B2C ประสบการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

เคยเป็น ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พรูเด็นเชียลประกันชีวิต(ประเทศไทย) และ ผจก.อาวุโส ส่วนฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขายให้กับธนาคาร บริษัทสินเชื่อบริษัทจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย บริษัทโบรคเกอร์ประกันภัย

บริษัทในธุรกิจอุตสาหกรรม ผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรโรงงาน ธุรกิจเหล็ก และอื่น ๆ

อดีตนักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของบมจ.กรุงเทพ แอวกษาประกันชีวิต

ระยะเวลาอบรม 1 วัน วันละจำนวน 6 ชั่วโมง เวลา 09.00-16.00

ค่าอบรม/ราคาท่านละ 2,500 บาท (ไม่รวม VAT 7%) หรือ

Promotion ช่วงนี้มา 4 จ่าย 3

รูปแบบการฝึกอบรม การบรรยาย ผ่านระบบ Online ด้วย Application Zoom

การชำระค่าธรรมเนียม

1. **ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดพร้อม ส่งจ่ายในนาม**
หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd.,Partnership)
เลขที่ 89/161 ซอยพระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3 แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100
2. **โอนเงินเข้าบัญชี**
ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 732-245823-8
ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) สาขาโลตัสรามอินทรา 109 บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 029-711049-6

ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752 ,

www.ptstraining.co.th

อีเมล info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิง โซลูชั่น

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาริวิล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3

แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

PTS

Professional Training Solution

แบบฟอร์มการลงทะเบียน**หลักสูตร "การวางแผนการขายและการตลาดในยุค Disruption"**ส่งมาที่ info.ptstraining@gmail.com หรือ ptstraining3@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____