



หลักสูตร Marketing & Sales 4.0

Course การตลาดและการขาย ยุค 4.0

วันที่ 24 พฤศจิกายน 2564

เวลา 09.00-12.00 น.

หลักการและเหตุผล:

เพื่อให้การ ที่มีจุดศูนย์รวมอยู่ที่ "อินเทอร์เน็ต (IoT:Internet of Things)" ดังนั้น ในองค์กรต่างๆ ย่อมต้อง "เรียนรู้" และ "ปรับตัว" ก้าวเท้าให้ทันกับยุคสมัยที่เรียกว่า "Marketing 4.0"

วัตถุประสงค์ : เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม

- เข้าใจหลักการใหม่ๆ ในการตลาดและการขายยุค 4.0
- เรียนรู้แนวทางจากกรณีศึกษาการทำตลาดและการขายขององค์กรชั้นนำระดับโลกในยุค Digital Economy

หัวข้อการฝึกอบรม :

ภาคที่ 1:การตลาด

- จากอดีต - ปัจจุบัน : สี่ยุคการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีส่งผลกับการตลาดและการขายอย่างไร
- การเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคยุค 4.0 ในมิติต่างๆ ดังนี้
 - 1.ด้านข้อมูลข่าวสาร
 - 2.ด้านสังคมการสื่อสาร
 - 3.ด้านการจับจ่าย
 - 4.ด้านการใช้ชีวิต
- 4C.:กรอบการทำตลาดยุค 4.0 ประกอบด้วย
 - 1.Content Based Marketing
 - 2.Customer Based Marketing
 - 3.Connection Based Marketing
 - 4.Comment Based Marketing
- 3P.:Profile-Preference-Profit กระบวนการทำตลาดบน Platform ของ IoT:Internet of Things"

ภาคที่ 2:การขาย

- การวิ่งผลึกสู่ความสำเร็จในการทำธุรกิจ "ไม่หนึ่งคือการตลาด" สู่ "ไม่สองคือการขาย" ต้องทำอะไรและทำอย่างไร
- Sales Innovation Techniques ยุค 4.0 คืออะไรและทำอย่างไรให้ได้ผล
- การสื่อสารการขาย "แบบ Story Telling Techniques" ทำอย่างไร (ฝึกปฏิบัติ)
- "The Killer Sales Messages" ทาง Internet ทำอย่างไร เชิญชวนโน้มน้าวลูกค้าให้สนใจและสั่งซื้อ (ฝึกปฏิบัติ)
- การกระตุ้นการตัดสินใจซื้อด้วย "interactive Stimulation" ทำอย่างไร (ฝึกปฏิบัติ)
- การติดตามลูกค้าด้วย "Sales Follow" ทำอย่างไร (ฝึกปฏิบัติ)

เหมาะสำหรับ :

- ฝ่ายการตลาด การขายและผู้สนใจ

ระยะเวลาฝึกอบรม : 3 ชั่วโมง

วิธีการฝึกอบรม : (ในรูปแบบ Online By Zoom / Meet)

- บรรยาย และกรณีศึกษา

วิทยากร :

อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวิ (ตามไฟล์เอกสารแนบ)

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสเอส
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล

อัตราค่าอบรมสัมมนา ท่านละ 1,300 + Vat 91 = 1,391 บาท

วิธีการชำระเงิน: โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238

ธนาคารกรุงเทพ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 029-7110496 (โอนแล้วส่ง Pay in)

ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

เงื่อนไขการอบรม... ห้ามบันทึกภาพ วีดีโอ แชนร์ หรือนำไปเผยแพร่

ติดต่อ คุณดัม 086-8929330 02-1753330 Email : info.ptstraining@gmail.com

www.ptstraining.co.th

แบบฟอร์มลงทะเบียน

หลักสูตร **Marketing & Sales 4.0**

Course การตลาดและการขาย ยุค 4.0

ส่งมาที่ info.ptstraining@gmail.com หรือ ptstraining3@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ 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: _____