

การวางแผนการขายและการตลาด ในยุค "Disruption"



Online การวางแผนการขายและการตลาดในยุค Disruption

วันที่ 20 มกราคม 2565

วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2565 /ร่นถัดไป วันที่ 21 มีนาคม 2565

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. เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจทักษะนักขายที่ต้องมีในยุค 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 แปรนด์ยุคใหม่ 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 ? พนักงานขาย (Sales) พนักงานการตลาด ผู้จัดการขาย-ตลาด ทุกระดับ

วิธีการอบรม อบรมผ่าน Online การบรรยาย การทำ Workshop กิจกรรมปลดล๊อคความคิด Workshop บทการขายและ Role-Play

ระยะเวลาการอบรม 6 ชั่วโมง

บรรยายโดย อ.รัชเดช อติกนิษฐ

อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร ค่าวิทยากร)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ราคาท่านละ	2,500	175	75	2,600

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238
ชื่อบัญชี หจก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-29030080 ext.9330
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
- 1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย หจก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

กรณีหัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100
หจก.โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3
แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

■ รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา (ตัม) 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.in.th

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

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

Online Online 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: _____

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)