



หลักสูตร Marketing & Sales 4.0

Course กลยุทธ์การตลาดและการขาย 4.0

วันที่ 21 ธันวาคม 2560

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมจัสมินซิตี สุขุมวิท 23

หลักการและเหตุผล:

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

วัตถุประสงค์ : เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม

- เข้าใจหลักการใหม่ๆ ในทำการตลาดและการขายยุค 4.0
 - เรียนรู้แนวทางจากกรณีศึกษาการทำการตลาดและการขายขององค์กรชั้นนำระดับโลกในยุค Digital Economy
- หัวข้อการฝึกอบรม :

ภาคที่ 1: กลยุทธ์การตลาด

- 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: กลยุทธ์การขาย

- การวิ่งผลัดสู่ความสำเร็จในการทำธุรกิจ "ไม้หนึ่งคือการตลาด" สู่ "ไม้สองคือการขาย" ต้องทำอะไรและอย่างไร
- Sales Innovation Techniques ยุค 4.0 คืออะไรและทำอะไรให้ได้ผล
- 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 :

- 1 วัน

วิธีการฝึกอบรม :

- บรรยาย และกรณีศึกษา

วิทยากร :

อาจารย์พรเทพ จันทนาวิ (ตามไฟล์เอกสารแนบ)

การศึกษา

- ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงาน

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

รับจำนวน 20 ท่าน

▪ อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และ Coffee Break อาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรมสัมมนา/ท่าน	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
กรณีชำระเงินหน้างาน	3,900	273	(117)	4,056
Early Bird จ่ายก่อนลดพิเศษ	3,500	245	(105)	3,640

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน

การชำระค่าธรรมเนียม

1. ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม ส่งจ่ายในนาม

หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน (Professional Training Solution Ltd.,Partnership)

เลขที่ 89/161 ซอยพระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3 แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 732-245823-8

ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) สาขาโลตัสรามอินทรา 109 บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 029-711049-6

สง Pay-in มาที่ Fax.02-9030080 ext. 9330

ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

Fax. 02-9030080 ext.9330

www.ptstraining.in.th

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

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

หลักสูตร: กลยุทธ์การตลาดและการขาย 4.0ส่งมาที่ 02-9030080 ext. 9330 หรือ ptstraining3@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่ออกไปกำกับภาษี _____

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: _____

4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

หมายเหตุ

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนากรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา