



## หลักสูตร Marketing & Sales 4.0

### Course กลยุทธ์การตลาดและการขาย 4.0

วันที่ 3 สิงหาคม 2566

เวลา 09.00-16.00 น

โรงแรมโซนสุมวิท

#### หลักการและเหตุผล:

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

- การวิงผลักสู่ความสำเร็จในการทำธุรกิจ "ไม้หนึ่งคือการตลาด" สู่ "ไม้สองคือการขาย" 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 :

- 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 เครือโอเอสเอสภา
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล

รับจำนวน 30 ท่าน

## อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าวิทยากร ค่าเอกสาร อาหารกลางวัน Coffee Break )

ค่าอบรมสัมมนา	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าอบรม/1 ท่าน	3,900	273	(117)	4,056
Early Bird	3,600	252	(108)	3,744

## การชำระค่าธรรมเนียม

## 1. ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม ส่งจ่ายในนาม

บริษัท โพรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด (Professional Training Solution Co., Ltd)  
 เลขที่ 89/161 ซอยพระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3 แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510  
 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450

## 2. โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาโลตัสรามอินทรา 109 บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 148-3-638368

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

[www.ptstraining.in.th](http://www.ptstraining.in.th)

Email [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com), [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com)

## แบบฟอร์มการลงทะเบียน

### หลักสูตร

วันสัมมนา \_\_\_\_\_

ส่งมาที่ email : [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com); [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com)

บริษัท \_\_\_\_\_ จำกัด

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี \_\_\_\_\_

รหัสไปรษณีย์ \_\_\_\_\_ TAX ID \_\_\_\_\_ สำนักงานใหญ่/สาขา \_\_\_\_\_

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) \_\_\_\_\_ โทรศัพท์ \_\_\_\_\_ ต่อ \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

รายชื่อผู้เข้าอบรม(กรุณากรอกตัวบรรจง)

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ:(กรณีฉุกเฉิน) \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ:(กรณีฉุกเฉิน) \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_