

“Smart Marketing & Customer 4.0”

เจาะลึกการตลาด 4.0 วิเคราะห์การขาย สู้ชัยชนะ

วันที่จัดอบรม 20 กันยายน 2560 เวลา 9.30 – 16.30 น.

สถานที่จัดอบรม โรงแรม แกรนด์ สุขุมวิท (สุขุมวิท ซอย 6, BTS นานา)

ความสำคัญ

เป้าหมายเป็นหัวใจของการดำเนินธุรกิจ การที่จะพิชิตเป้าหมายได้นั้นย่อมต้องมีองค์ประกอบมากมาย การขายและการตลาดในปัจจุบันเป็นศาสตร์ที่ไม่แยกออกจากกันอย่างชัดเจน นักขายที่จะประสบความสำเร็จได้ดีในยุคนี้จำเป็นต้องมีความรู้และทักษะด้านการตลาด เศรษฐศาสตร์ และการวิเคราะห์ธุรกิจควบคู่กันไปด้วย ในขณะที่เด็วกันนักการตลาดที่ทำหน้าที่ในการวางแผนกลยุทธ์ให้องค์กรก็จำเป็นต้องมีพื้นฐานความเข้าใจด้านการขายด้วย ทักษะที่เป็นส่วนผสมระหว่างการเรียนรู้และประสบการณ์ด้านการขายและการตลาดนี้เอง จะเป็นหัวใจหลักที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จมากขึ้น การเจาะลึกวิเคราะห์ข้อมูลการขาย และการตลาด จะเป็นเครื่องมือยุคใหม่ที่จะช่วยพิชิตยอดขายได้เป็นอย่างดี

วัตถุประสงค์การอบรม

ให้เกิดการเรียนรู้และเข้าใจถึงสภาพแวดล้อมทางการตลาด ความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป การเติบโตของเทคโนโลยี และความซับซ้อนของสภาพธุรกิจในปัจจุบัน รวมไปถึงการบูรณาการองค์ความรู้ด้านการตลาด เศรษฐศาสตร์ และการขายเข้าด้วยกัน เพื่อให้สามารถมองทะลุและวางแผนงานด้านการขายและการตลาดได้เป็นอย่างดี รวมทั้งสามารถจัดการกับความต้องการของลูกค้าและตอบสนองได้อย่างถูกต้อง มีแผนการ และกลยุทธ์ที่ดี เพื่อพิชิตเป้าหมายขององค์กรได้

หัวข้อการอบรม

1. การวิเคราะห์การตลาดแบบ Outside In
 - สภาพแวดล้อมทางการตลาดและแข่งขันในยุคนี้
 - ความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า
 - ตัวแบบแรงกดดัน 5 ด้าน
2. การตลาดสำหรับผู้บริหารการตลาดและงานขายตัวจริง
 - ความสัมพันธ์ระหว่างการตลาดกับการขาย
 - ประโยชน์จากข้อมูลการตลาด
 - ทิศทางการตลาดในยุคหน้า
 - Thailand & Marketing 4.0
 - เครื่องมือสำคัญ สำหรับตลาดยุค 4.0
 - การเลือกใช้เครื่องมือทางการตลาด และประยุกต์ใช้ 4.0
3. การบริหารการตลาดและงานขายสมัยใหม่
 - 4 ระดับขั้นของการขาย
 - AIDA Model เพื่อสร้างแผนการตลาดและการขาย
 - มองให้ทะลุ คิดให้เป็น วางแผนให้ได้

หัวข้อการอบรม (ต่อ)

4. การบริหารความต้องการของลูกค้าแบบมีประสิทธิภาพ
 - ประเภทของลูกค้าและตัวแบบความต้องการของลูกค้า
 - แนวทางการค้นหาและวิเคราะห์ Customer Insight Analysis เพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้า(Customer Engagement)
 - การเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค และทัศนคติของผู้บริโภค
 - Customer Experience Management Strategy
 - การสร้างสะพานเชื่อมความต้องการลูกค้ากับข้อเสนอเพื่อปิดการขาย
5. หลุมดำของนักการตลาดและนักขายและการมอมหะลุ
 - หลุมดำของนักการตลาดและนักขาย
 - จุดพลาดที่ไม่ควรมองข้าม
 - การมอมหะลุการขายและการชนะ

อัตราค่าอบรม

1. กรณีชำระ ก่อนวันอบรมอย่างน้อย 3 วัน รับส่วนลด 5 % จาก 4,800 บาท

อัตราค่าอบรม : 4,560 บาท/ท่าน

VAT 7% : 319.20

ภาษีหัก ณ. ที่จ่าย 3% : 136.80

กรณีมีใบหัก ณ. ที่จ่าย 3% : 4,742.40 บาท/ท่าน

กรณีไม่มีใบหัก ณ. ที่จ่าย : 4,879.20 บาท/ท่าน

2. กรณีชำระ หน่วยงาน ชำระในราคาเต็ม

อัตราค่าอบรม : 4,800 บาท/ท่าน

VAT 7% : 336.00

ภาษีหัก ณ. ที่จ่าย 3% : 144.00

กรณีมีใบหัก ณ. ที่จ่าย 3 % : 4,992 บาท/ท่าน

กรณีไม่มีใบหัก ณ. ที่จ่าย : 5,136 บาท/ท่าน

- ❖ กรณีสมัครเข้าร่วมอบรมตั้งแต่ 3 ท่านขึ้นไป รับส่วนลดพิเศษ 10% จาก 4,800 บาท คงเหลือ 4,320 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT) โดยชำระก่อนวันอบรม หากชำระหน่วยงานชำระราคาเต็ม**

การชำระเงินค่าอบรม

1. โอนเงิน หรือฝากเช็ค (เช็คสั่งจ่าย บริษัท บุญเน บิสซิเนสชั่น จำกัด หรือ BUNNE BUSINESSION CO.,LTD.) เข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สาขา มีนบุรี ชื่อบัญชี บริษัท บุญเน บิสซิเนสชั่น จำกัด เลขที่บัญชี 109-243809-5
2. สแกนไฟล์ส่งไปที่ vickktraining@gmail.com หรือ เฟซบุ๊ก Pay in ไปที่ 02-9030080 ต่อ 1724

ประวัติวิทยากร



อ. อัครพงศ์ ผ่องสุวรรณ
วิทยากรที่ปรึกษา ด้านกลยุทธ์การขายขั้นสูง ,
การตลาดและการพัฒนาธุรกิจ

ประวัติวิทยากรโดยสังเขป

- ประธานบริหาร บริษัท บีซีเนสแมกซ์ (เอเชีย) คอนซัลแตนท์ จำกัด
- ประธานบริหารด้านการพาณิชย์และพัฒนาธุรกิจ บริษัท ฮอสมิگاวิลล่า จำกัด
- ที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาด ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ
- ที่ปรึกษาประธานหอการค้าจังหวัดเชียงใหม่
- ที่ปรึกษาด้านธุรกิจ กลุ่มบริษัท ฟาน แคปเปิล (Van Kappel) จากเนเธอร์แลนด์
- ที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์ธุรกิจ การขายและการตลาด กลุ่มพันส์แอสเซ็มบลี
- ที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์ธุรกิจ การขายและการตลาด กลุ่มอัครพรีอเพอร์ตี
- ที่ปรึกษาและวิทยากรรับเชิญด้านกลยุทธ์การขายและพัฒนาตลาด ให้กับองค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐหลายแห่ง
- อดีตที่ปรึกษาประธานกรรมการ กลุ่มบริษัท วิกิรูป
- อดีตที่ปรึกษาธุรกิจ กลุ่มบริษัททวนสนั่นเชียงใหม่
- อดีตที่ปรึกษาด้านการพัฒนาธุรกิจ, กลยุทธ์การตลาดและการขาย บริษัท คอนเน็คชั่น เวิร์ลไวด์ จำกัด และ บริษัท ไอดีเอ็ม คอนซัลติ้ง จำกัด
- อดีตประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท มาร์เก็ตติ้งวัน เซอร์วิสเซส ประเทศไทย จำกัด
- อดีตผู้บริหารระดับสูงประจำประเทศไทยของบริษัทข้ามชาติหลายแห่ง เช่น รีช (Reach), เคเบิลแอนด์ไวเลส เอเชีย (Cable & Wireless HKT), แอสเพ็ค (Aspect) และ เอเชีย เน็ตคอม (Asia Netcom)
- อดีตอาจารย์พิเศษในมหาวิทยาลัยของรัฐและเอกชนหลายแห่ง
- จบปริญญาโทด้านการบริหาร ผ่านการฝึกอบรมด้านการตลาดและการขายขั้นสูงจากหลักสูตรต่างประเทศหลายแห่ง และมีประสบการณ์การทำงานรวมกว่า 25 ปี มีชั่วโมงบรรยายและที่ปรึกษาธุรกิจกว่า 2,000 ชั่วโมงต่อปี

ใบสมัครเข้าร่วมอบรม

ชื่อหลักสูตร

ชื่อผู้ติดต่อ

ชื่อบริษัท

สำนักงานใหญ่

สาขาที่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ที่อยู่อก ใบกำกับภาษี

การชำระค่าอบรม

ชำระก่อนล่วงหน้าเพื่อรับส่วนลด 5%

ชำระหน้างาน

เบอร์โทรศัพท์ / FAX

อีเมล

รายชื่อ / ตำแหน่งงานผู้เข้าอบรม (กรณีผู้เข้าอบรม 3 ท่านขึ้นไป รับส่วนลด 10% โดยชำระล่วงหน้า)

1. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

2. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

3. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

4. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

การสำรองที่นั่ง : สามารถสำรองได้ 4 ช่องทาง

1. โทรศัพท์สำรองที่นั่ง ที่ โทร. : 02-7895644 กด 1 และ 095-3691591
2. ส่งใบสมัครมาที่โทรสาร (FAX) : 02-9030080 ต่อ 1724
3. ส่งใบสมัครมาที่ อีเมล : info@vickktraining.com vickktraining@gmail.com
4. สมัครผ่านเว็บไซต์ www.vickktraining.com

การชำระเงิน

1. โอนเงินหรือฝากเช็ค เข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สาขา มีนบุรี ชื่อบัญชี บริษัท บุกูเน่ บิสซิเนสชั่น จำกัด เลขที่บัญชี 109-243809-5 เงินสด / เช็ค สั่งจ่าย บริษัท บุกูเน่ บิสซิเนสชั่น จำกัด กรณีชำระหน้างาน
2. แอปพลิเคชัน Pay in ไปที่ 02-9030080 ต่อ 1724 หรือสแกนไฟล์ส่งไปที่ vickktraining@gmail.com

รายละเอียดผู้ถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย(ค่าบริการ) บริษัท บุกูเน่ บิสซิเนสชั่น จำกัด สำนักงานใหญ่ ที่อยู่ : 17/24 ม.ปรีญรามอินทรา – วัชรพล ซ.วัชรพล 2 (รามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10230 Tax ID: 0105549026812