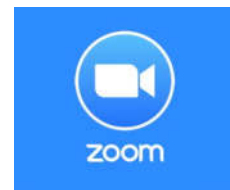




We're here to support your **SUCCESS**

“SMART MARKETING & CUSTOMER 4.0”

เจาะลึกการตลาด วิเคราะห์ลูกค้า ยุค **DIGITAL 4.0**



จัดอบรมวันที่ 15 ตุลาคม 2564 เวลา 9.00- 16.00 น.

วิทยากรโดย อาจารย์โกมินทร์ เมืองจันทร์

ความสำคัญ

เป้าหมายเป็นหัวใจของการดำเนินธุรกิจ การที่จะพิชิตเป้าหมายได้นั้นย่อมต้องมีองค์ประกอบมากมาย การขายและการตลาดในปัจจุบันเป็นศาสตร์ที่ไม่แยกออกจากกันอย่างชัดเจน นักขายที่จะประสบความสำเร็จได้ดีในยุคนี้จำเป็นต้องมีความรู้และทักษะด้านการตลาด เศรษฐศาสตร์ และการวิเคราะห์ธุรกิจควบคู่กันไปด้วย ในขณะเดียวกันนักการตลาดที่ทำหน้าที่ในการวางแผนกลยุทธ์ให้องค์กรก็จำเป็นต้องมีพื้นฐานความเข้าใจด้านการขายด้วย ทักษะที่เป็นส่วนผสมระหว่างการเรียนรู้และประสบการณ์ด้านการขายและการตลาดนี้เอง จะเป็นหัวใจหลักที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จมากขึ้น การเจาะลึกวิเคราะห์ข้อมูลการขาย และการตลาดจะเป็นเครื่องมือยุคใหม่ที่จะช่วยพิชิตยอดขายได้เป็นอย่างดี

วัตถุประสงค์การอบรม

ให้เกิดการเรียนรู้และเข้าใจถึงสภาพแวดล้อมทางการตลาด ความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป การเติบโตของเทคโนโลยีและความซับซ้อนของสภาพธุรกิจในปัจจุบัน รวมไปถึงการบูรณาการองค์ความรู้ด้านการตลาด เศรษฐศาสตร์ และการขายเข้าด้วยกัน เพื่อให้สามารถมองทะลุและวางแผนงานด้านการขายและการตลาดได้เป็นอย่างดี รวมทั้งสามารถจัดการกับความต้องการของลูกค้าและตอบสนองได้อย่างถูกต้อง มีแผนการ และกลยุทธ์ที่ดี เพื่อพิชิตเป้าหมายขององค์กรได้



We're here to support your **SUCCESS**

หัวข้อการอบรม

1. การวิเคราะห์การตลาดแบบ **Outside In**
 - สภาพแวดล้อมทางการตลาดและแข่งขันในยุคนี้
 - ความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า
2. การตลาดสำหรับผู้บริหารการตลาดและงานขายตัวจริง
 - ความสัมพันธ์ระหว่างการตลาดกับการขาย
 - ประโยชน์จากข้อมูลการตลาด
 - ทิศทางการตลาดในยุคหน้า
 - Thailand & Marketing 4.0
 - เครื่องมือสำคัญ สำหรับตลาดยุค 4.0
 - การเลือกใช้เครื่องมือทางการตลาด และประยุกต์ใช้ 4.0
3. การบริหารการตลาดและงานขายสมัยใหม่
 - ระดับขั้นของการขาย
 - Model เพื่อสร้างแผนการตลาดและการขาย
 - มองให้ทะลุ คิดให้เป็น วางแผนให้ได้
4. การบริหารความต้องการของลูกค้า 4.0
 - ประเภทของลูกค้าและตัวแบบความต้องการของลูกค้า
 - แนวทางการค้นหาและวิเคราะห์ลูกค้าเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้า (Customer Engagement)
 - การเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค และทัศนคติของผู้บริโภค
 - การสร้างสะพานเชื่อมความต้องการลูกค้ากับข้อเสนอเพื่อปิดการขาย
5. หลุมดำของนักการตลาดและนักขายและการมองทะลุ
 - หลุมดำของนักการตลาดและนักขาย
 - จุดพลาดที่ไม่ควรมองข้าม
 - การมองทะลุการขายและการชนะ

สิ่งที่ผู้เข้าอบรมจัดเตรียมไว้

โปรแกรม Zoom สำหรับผู้เข้าอบรม ลงไว้ในเครื่องคอมพิวเตอร์ , Notebook หรือ Smartphone (โปรแกรม Zoom สามารถดาวน์โหลดฟรี ใช้งานฟรี ลงได้ทั้งใน Notebook และ Smartphone) หรือเข้าใช้งานโดยตรงที่เว็บ <https://zoom.us/join>

อัตราค่าอบรมสัมมนา

- ✓ อัตราค่าอบรมปกติ = 2,900.00 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT)
- ✓ กรณีชำระ ก่อนวันอบรมอย่างน้อย 3 วัน รับส่วนลด 5% จาก 2,900 บาท = 2,755 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT)

อัตราค่าบริการดังกล่าวรวม

1. ไฟล์เอกสารประกอบการอบรมจัดส่งให้ทางอีเมล หรือทางไลน์ก่อนวันอบรม
2. วุฒิบัตรสำหรับผู้เข้าอบรมทุกท่าน จัดส่งให้หลังวันอบรมทางไปรษณีย์

We're here to support your **Success**



อ. โกมินทร์ เมืองจันทร์

วิทยากรและที่ปรึกษา ด้านกลยุทธ์การบริการ/การขายและตลาด
การพัฒนาบุคลากร/การสื่อสาร/การจัดการลูกค้าสัมพันธ์/
การบริการ/“Super Admin” & เลขานุการ/การสร้างแรงจูงใจ/
เทคนิคการสอนงาน / หัวหน้างาน ภาวะผู้นำ การสร้างทีม

ประวัติการศึกษา

- กำลังศึกษาปริญญาเอก ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาการจัดการภาครัฐและเอกชน มหาวิทยาลัยคริสเตียน
- ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยนวัตกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์
- ปริญญาตรี บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาการตลาด (บธ.บ.) INTER-TECH COLLEGE (LIT)
- วุฒิบัตร นักบริหารงานบุคคลชั้นสูง รุ่น 3 สำนักพัฒนามาตรฐานแรงงาน (กสร.)
- ประกาศนียบัตร ที่ปรึกษาทางธุรกิจ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
- ประกาศนียบัตร จากสถาบันพัฒนาบุคลากร จอห์น โรเบิร์ต พาวเวอร์
- ประกาศนียบัตร “พิธีกรมืออาชีพ” จาก MCOT ACADEMY | บริษัท อสมท จำกัด (มหาชน)

ตำแหน่งปัจจุบัน

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท โก อินเตอร์ กรุ๊ป จำกัด
- ที่ปรึกษาพัฒนามาตรฐานแรงงาน TLS 8001 เลขทะเบียน C-TLS-124 สำนักพัฒนามาตรฐานแรงงาน กสร.
- ที่ปรึกษาอาวุโส บริษัท เอชเจเค อินเตอร์ กรุ๊ป จำกัด
- ที่ปรึกษาอาวุโส บริษัท พี.ดี.วิลเลจ จำกัด
- อาจารย์พิเศษมหาวิทยาลัยของรัฐ และเอกชนหลายแห่ง
- วิทยากรบรรยายให้กับภาครัฐและเอกชนหลายแห่ง

ประสบการณ์ทำงาน

- ที่ปรึกษาด้านการขายและการบริการ ในธุรกิจศูนย์โชว์รูมรถยนต์ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และงานนิติบุคคล
- ที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาด บริษัท คีริวารี จำกัด , บริษัท ฟรานซิฟานี หัวหิน จำกัด, บริษัท นววิลล่า จำกัด
- ผู้จัดการทั่วไป บริษัท โตโยต้า ดีเยี่ยม จำกัด | บริษัท ชันเทค (ไทยแลนด์) จำกัด | บริษัท โกโรไทย (ไทยแลนด์) จำกัด
- ผู้บริหารระดับสูงในภาคธุรกิจโรงแรม / รีสอร์ท ชัยนาทหลายแห่ง เช่น
 - ผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาด บจก. รวิวาริน, บจก. เดอะเดอะ เกาะช้าง บจก.หาดเจ้าสำราญ
 - ผู้จัดการทั่วไป โรงแรม กิจตรงวิลล์ รีสอร์ท, โรงแรม โบนีโต้ ชีโนส์
- ผู้บริหารในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
 - ผู้จัดการทั่วไป บริษัท บ้านสวนพุกาษา จำกัด | บริษัท ศรีรุ่งสุขจินดา จำกัด
 - ผู้อำนวยการฝ่ายขาย บริษัท เซ็คอินท์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
- เจ้าหน้าที่ในภาคธุรกิจบริการ => โรงแรม อีบิส หัวหมาก กรุงเทพฯ, โรงแรม อโนมา กรุงเทพฯ, โรงแรม นารายณ์ สีสม กรุงเทพฯ, โรงแรม มณเฑียร ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ, โรงแรมอีสติน ประตูน้ํา และโรงแรมบางกอกเซ็นเตอร์



We're here to support your **Success**

ใบสมัครเข้าร่วมอบรม

ชื่อหลักสูตร

ชื่อผู้ติดต่อ

ชื่อบริษัท



สำนักงานใหญ่



สาขาที่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ที่อยู่ออก ใบกำกับภาษี

การชำระค่าอบรม



ชำระก่อนล่วงหน้าเพื่อรับส่วนลด 5%



ชำระราคาปกติ

เบอร์โทรศัพท์

อีเมล

รายชื่อ / ตำแหน่งงานผู้เข้าอบรม

1. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

2. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

3. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

การสำรองที่นั่ง

1. โทรศัพท์สำรองที่นั่ง ที่ โทร. : 02-7895644 กด 1 095-9616642 และ 095-3691591

2. ส่งใบสมัครมาที่ อีเมล : vickktraining@gmail.com

3. สมัครผ่านเว็บไซต์ www.vickktraining.com

และ 4. สมัครผ่าน Line ID : @vickktraining

การชำระเงิน

1. โอนเงินหรือฝากเช็ค เข้าบัญชีธนาคาร ในนาม บริษัท บุญเน บิสซิเนสชั่น จำกัด บัญชีออมทรัพย์ ดังนี้

✓ ธนาคารกสิกรไทย สาขา ตลาดวงศกร สายไหม เลขที่บัญชี 049-1-34260-9

✓ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขา มีนบุรี เลขที่บัญชี 109-243809-5

2. ส่งใบ Pay in ไปที่ vickktraining@gmail.com หรือ Line ID: @vickktraining

ผู้ถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย บริษัท บุญเน บิสซิเนสชั่น จำกัด สำนักงานใหญ่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105549026812

17/24 ม ปริณ รามอินทรา.- วัชรพล ช วัชรพล.2 (รามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10230