



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

“SMART MARKETING & CUSTOMER 4.0”

เจาะลึกการตลาด วิเคราะห์ลูกค้า ยุค **DIGITAL 4.0**



จัดอบรมวันที่ 27 เมษายน 2564 เวลา 9.00- 16.00 น.

สถานที่จัดอบรม โรงแรม เดอะเบอร์เคลีย์ ประตูน้ำ **THE BERKELEY HOTEL (BTS ชิดลม)**

****สถานที่อบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้****

ความสำคัญ

เป้าหมายเป็นหัวใจของการดำเนินธุรกิจ การที่จะพิชิตเป้าหมายได้นั้นย่อมต้องมีองค์ประกอบมากมาย การขายและการตลาดในปัจจุบันเป็นศาสตร์ที่ไม่แยกออกจากกันอย่างชัดเจน นักขายที่จะประสบความสำเร็จได้ดีในยุคนี้จำเป็นต้องมีความรู้และทักษะด้านการตลาด เศรษฐศาสตร์ และการวิเคราะห์ธุรกิจควบคู่กันไปด้วย ในขณะที่เดียวกันนักการตลาดที่ทำหน้าที่ในการวางแผนกลยุทธ์ให้องค์กรก็จำเป็นต้องมีพื้นฐานความเข้าใจด้านการขายด้วย 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
2. การตลาดสำหรับผู้บริหารการตลาดและงานขายตัวจริง
 - ความสัมพันธ์ระหว่างการตลาดกับการขาย
 - ประโยชน์จากข้อมูลการตลาด
 - ทิศทางการตลาดในยุคหน้า
 - Thailand & Marketing 4.0
 - เครื่องมือสำคัญ สำหรับตลาดยุค 4.0
 - การเลือกใช้เครื่องมือทางการตลาด และประยุกต์ใช้ 4.0
3. การบริหารการตลาดและงานขายสมัยใหม่
 - ระดับชั้นของการขาย
 - Model เพื่อสร้างแผนการตลาดและการขาย
 - มองให้ทะลุ คิดให้เป็น วางแผนให้ได้
4. การบริหารความต้องการของลูกค้า 4.0
 - ประเภทของลูกค้าและตัวแบบความต้องการของลูกค้า
 - แนวทางการค้นหาและวิเคราะห์ Customer Insight Analysis เพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้า(Customer Engagement)
 - การเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค และทัศนคติของผู้บริโภค
 - Customer Experience Management Strategy
 - การสร้างสะพานเชื่อมความต้องการลูกค้ากับข้อเสนอเพื่อปิดการขาย
5. หลุมดำของนักการตลาดและนักขายและการมองทะลุ
 - หลุมดำของนักการตลาดและนักขาย
 - จุดพลาดที่ไม่ควรมองข้าม
 - การมองทะลุการขายและการชนะ

อัตราค่าอบรมสัมมนา

1. กรณีชำระ ก่อนวันอบรมอย่างน้อย 3 วัน รับส่วนลด 5% จาก 4,800 บาท = 4,560 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT)
2. กรณีชำระ หน้งาน ชำระในราคาเต็ม = 4,800.00 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT)
 - ❖ กรณีสมัครเข้าร่วมอบรมตั้งแต่ 3 ท่านขึ้นไป รับส่วนลดพิเศษ 10% จาก 4,800 บาท คงเหลือ 4,320 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT) โดยชำระก่อนวันอบรม หากชำระหน้งานชำระราคาเต็ม**

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 นักบริหารงานบุคคลขั้นสูง 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 คีร์วารี่ จำกัด , บริษัท ฟรานซิฟานี หัวหิน จำกัด, บริษัท นววิลล่า จำกัด
- ผู้จัดการทั่วไป บริษัท โตโยต้า ดีเยี่ยม จำกัด | บริษัท ชันเทค (ไทยแลนด์) จำกัด | บริษัท โกร์ไทย (ไทยแลนด์) จำกัด
- ผู้บริหารระดับสูงในภาคธุรกิจโรงแรม / รีสอร์ท ชั้นนำหลายแห่ง เช่น
 - ผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาด บจก. รวิวาริน, บจก. เดอะเดวา เกาะช้าง บจก.หาดเจ้าสำราญ
 - ผู้จัดการทั่วไป โรงแรม กิจตรงวิลล์ รีสอร์ท, โรงแรม โบนีโต้ ชิโนส์
- ผู้บริหารในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
 - ผู้จัดการทั่วไป บริษัท บ้านสวนพฤกษา 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

ที่อยู่อก ใบกำกับภาษี

การชำระค่าอบรม

ชำระก่อนล่วงหน้าเพื่อรับส่วนลด 5%

ชำระหน้างาน

เบอร์โทรศัพท์

อีเมล

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

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 บุญเน่ 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 บุญเน่ บิสซิเนสชั่น จำกัด สำนักงานใหญ่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105549026812

17/24 ม ปรินุ รามอินทรา.- วัชรพล ช วัชรพล.2 (รามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ10230