

# เชิงความได้เปรียบในการขายด้วยกลยุทธ์ทางการตลาด **รุ่นที่ 4**

Marketing Strategy for Advantage in Selling



## “เพิ่มอัตราการขายได้ โดยใช้ การตลาดผสมกับการขาย”

**วันที่จัด** วันจันทร์ที่ 11 กุมภาพันธ์ 2562

**เวลา** 09:00-16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน

**สถานที่** ณ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

**สมาชิก** : 3,000 + VAT 7% 210 = 3,210 บาท

(สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

**บุคคลทั่วไป** : 3,500 + VAT 7% 245 = 3,745 บาท

การขายจะประสบความสำเร็จได้ จุดเริ่มต้น ต้องมาจาก "การกระตุ้นการรับรู้" โดยการตลาด เพื่อสร้างการจดจำ สนใจ และการระลึกถึง ดังนั้น เมื่อพนักงานขายพบกับลูกค้าหรือผู้มุ่งหวังหรือผู้สนใจ ก็จะสามารถใช้ทักษะการขายให้ผสมผสานกับการตลาดที่มีอยู่เป็น "ตัวกระตุ้น" ความสนใจ หรือ ความฉงน เพื่อให้ "ลูกค้า" เปิดโอกาสให้เราได้นำเสนอสินค้า จนนำไปสู่ "การสั่งซื้อ" ในที่สุด ซึ่งคือจุดมุ่งหมายของงานขายที่ประสบความสำเร็จนั่นเอง

### สิ่งที่คุณจะได้รับ

- นำหลักการ "การตลาด" ไปประยุกต์ใช้ในการทำงานขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพิ่มอัตราการขายได้ โดยใช้ "การตลาดผสมกับการขาย"

### คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

- พนักงานขาย หัวหน้าพนักงานขาย และผู้เกี่ยวข้อง

### วิธีการฝึกอบรม

บรรยาย กิจกรรมวิเคราะห์และวิพากษ์ กรณีศึกษาเป็นหลัก ในการเรียนรู้แล้วสรุปประเด็นร่วมกัน

### หัวข้อการอบรมและสัมมนา

- การตลาดกับการขาย : พันธุ์ของความเกี่ยวข้องทางธุรกิจ
- เหตุผลที่ควรรู้ : พนักงานขายได้ประโยชน์อะไรจากการรู้เรื่องการตลาด
- การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างไรให้ประสบความสำเร็จ (Marketing Mix)
  1. สร้างความสำเร็จทางการตลาดด้วยกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์
  2. เทคนิคการตั้งราคาให้ขายได้ดี
  3. บริหารช่องทางการจัดจำหน่ายอย่างไรให้ประสบความสำเร็จ
  4. การส่งเสริมการตลาดที่สร้างยอดขายและผลกำไร
- เครื่องมือทางการตลาดเพื่อสนับสนุนยอดขายให้พุ่งแรง เช่น
  - การตลาดแบบกองโจร (Guerrilla Marketing)
  - การตลาดแบบบอกต่อ (Word of Mouth)
  - IMC : Integrated Marketing
  - CRM : Customer Relationship Marketing
  - CEM : Customer Experiential Marketing
  - CSR : Corporate Social Responsibility
  - CI : Customer Insight



# SALES & MARKETING

### วิทยากร

คุณพรเทพ ฉันทนาวิ

ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล

การขาย การตลาดและบริการ

### ประสบการณ์ทำงาน

ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด

### 😊 หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้ 😊

1. การพัฒนาพนักงานขาย
2. การรับมือกับการจัดการข้อโต้แย้งในงานขาย
3. เทคนิคการเจรจาต่อรองและปิดการขาย
4. กลยุทธ์เพิ่มยอดขายโดยไม่ใช้ราคา
5. การจัดทำตัวชี้วัดสำหรับงานขาย

### สนใจสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

02-717-3000 ต่อ 81

Email: et@tpa.or.th