

รุ่น 3

การตลาดและการขาย ยุค 4.0

Marketing & Sales 4.0



“ก้าวให้ทันกับยุคสมัยที่เรียกว่า Marketing 4.0”

วันที่จัด วันจันทร์ที่ 25 มีนาคม 2562

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

สถานที่ 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

"การสื่อสารข้อมูลต่างๆ" มีจุดศูนย์กลางรวมอยู่ที่ "อินเทอร์เน็ต (IoT: Internet of Things)" ดังนั้น ในองค์กรต่างๆ ย่อมต้อง "เรียนรู้" และ "ปรับตัว" ก้าวให้ทันกับยุคสมัยที่เรียกว่า "Marketing 4.0" โดยการปรับเปลี่ยน "กระบวนการขายและการสื่อสารทางการตลาดให้สอดคล้องกับ "เทคโนโลยี" ไม่ว่าจะซื้อจะขายจะอยากทำอะไรก็ได้ใน "อินเทอร์เน็ต"

สิ่งที่คุณจะได้รับ

- เข้าใจหลักการใหม่ๆ ในการตลาดและการขายยุค 4.0
- เรียนรู้แนวทางจากกรณีศึกษาการทำตลาดและการขายขององค์กรชั้นนำระดับโลกในยุค Digital Economy
- เกาะติดกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปได้ทันยุค 4.0

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

- ฝ่ายการตลาด การขายและผู้สนใจ

วิธีการฝึกอบรม

- บรรยายเชิงกระตุ้นการคิดวิเคราะห์ให้ผู้สัมมนาตระหนักถึงการสร้างแรงจูงใจตนเอง
- เล่ากรณีศึกษา ของผู้ประสบความสำเร็จในชีวิตการทำงานขาย
- กิจกรรม เพื่อชี้ให้เห็นถึงการเกิดแรงจูงใจภายในตนเอง ย่อมมั่นคงกว่าการถูกกระตุ้นจูงใจจากภายนอกเพียงด้านเดียว

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

ภาคที่ 1: พฤติกรรมของผู้บริโภค การเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคยุค 4.0 ในมิติต่างๆ ดังนี้

1. ด้านข้อมูลข่าวสาร
2. ด้านการใช้ชีวิต
3. ด้านการจับจ่าย
4. ด้านสังคมเครือข่าย

ภาคที่ 2: การตลาด จากอดีต - ปัจจุบัน : สียุคการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีส่งผลกับการตลาดและการขายอย่างไร 4C.: กรอบการทำตลาดยุค 4.0 ประกอบด้วย

1. Content Based Marketing
 3. Connect Based Marketing
 2. Customer Based Marketing
 4. Comment Based Marketing
- 3 P.: Profile-Preference-Profit กระบวนการทำตลาดบน Platform ของ IoT: Internet of Things"

ภาคที่ 3: การขาย การวิ่งผลึกสู่ความสำเร็จในการทำธุรกิจ "ไม่หนึ่งคือการตลาด" สู่ "ไม่สองคือการขาย" ต้องทำอะไรและทำอย่างไร

1. การสื่อสารการขาย "แบบ Story Telling Techniques" ให้เข้าถึง "ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย"
2. การเจาะเกาะติดใน "พฤติกรรมและความสนใจของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย" ด้วย "กลยุทธ์ CI ยกกำลัง 2"
3. 4I.Strategy ต้องทำอะไรและทำอย่างไร ประกอบด้วย:
 - 3.1. Impulse มีความดึงดูด
 - 3.2. Immediate ตอบสนองเร็ว
 - 3.3. Involve การมีส่วนร่วม
 - 3.4. Innovation นวัตกรรมใหม่ๆ เสมอๆ

4. 6A. Elements ต้องทำอะไรและทำอย่างไร ประกอบด้วย:

- 4.1. Aware พบเห็นบ่อยๆ
- 4.2. Appeal ทำให้ชอบ ดึงดูด
- 4.3. Ask สอบถามเข้ามา
- 4.4. Act ซื้อ
- 4.5. Advocate สนับสนุน
- 4.6. Alliance เกี่ยวพัน

วิทยากร

คุณพรเทพ ฉันทนาวิ

ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล

การขาย การตลาดและบริการ

ประสบการณ์ทำงาน

ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป

Marketing & Sales 4.0

