



การตลาดและการขาย ยุค 4.0

Marketing & Sales 4.0



“ก้าวให้ทันกับยุคสมัยที่เรียกว่า Marketing 4.0”

วันที่จัด วันจันทร์ที่ 7 ตุลาคม 2562 (เลื่อนจากวันที่ 19 มิ.ย. 62)
เวลา 09:00-16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับประทานอาหาร 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 มีจุดศูนย์รวมอยู่ที่ อินเทอร์เน็ต (IoT : Internet of Things) ดังนั้น ในองค์กรต่างๆ ย่อมต้อง "เรียนรู้" และ "ปรับตัว" ก้าวให้ทันกับยุคสมัยที่เรียกว่า "Marketing 4.0" โดยการปรับเปลี่ยน "กระบวนการขายและการสื่อสารทางการตลาดให้สอดคล้องกับ "เทคโนโลยี" ไม่ว่าจะซื้อจะขาย จะอยากรู้อะไรก็หาได้ใน "อินเทอร์เน็ต"

สิ่งที่คุณจะได้รับ

- เข้าใจหลักการใหม่ๆ ในการตลาดและการขายยุค 4.0
- เรียนรู้แนวทางจากกรณีศึกษาการทำตลาดและการขายขององค์กรชั้นนำระดับโลกในยุค Digital Economy
- เกาะติดกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปได้ทันยุค 4.0

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

- ฝ่ายการตลาด การขายและผู้สนใจ

วิธีการฝึกอบรม

- บรรยายเชิงกระตุนการคิดวิเคราะห์ให้ผู้สัมมนาตระหนักถึงการสร้างแรงจูงใจตนเอง
- เล่ากรณีศึกษา ของผู้ประกอบการประสบความสำเร็จในชีวิตการทำงานขาย
- กิจกรรม เพื่อชี้ให้เห็นถึงการเกิดแรงจูงใจภายในตนเอง ย่อมมันคงกว่าการถูกกระตุ้นจูงใจจากภายนอกเพียงด้านเดียว

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

★ **พฤติกรรมของผู้บริโภค** การเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคยุค 4.0 ในมิติต่างๆ ดังนี้

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

★ **การตลาด จากอดีต - ปัจจุบัน** : สี่ยุคการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีส่งผลกับการตลาดและการขายอย่างไร **4C.:กรอบการทำตลาดยุค 4.0 ประกอบด้วย**

Marketing 3 P.: Profile-Preference-Profit กระบวนการทำตลาดบน Platform ของ IoT: Internet of Things"

★ **การขาย** การวัดผลสู่ความสำเร็จในการทำธุรกิจ "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 นวัตกรรมใหม่ๆเสมอๆ



วิทยากร

คุณพรเทพ ฉันทนาวิ
 ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล
 การขาย การตลาดและบริการ
ประสบการณ์ทำงาน
 ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย
 ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล

Marketing & Sales 4.0

