

ชิงความได้เปรียบในการขายด้วยกลยุทธ์ทางการตลาด **รุ่นที่ 4**



Marketing Strategy for Advantage in Selling

“เพิ่มอัตราการขายได้ โดยใช้ การตลาดผสมผสานกับการขาย”

วันที่จัด วันอังคารที่ 17 ธันวาคม 2562 (เลื่อนจากวันที่ 9 ก.ค.62)

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

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

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

สถานที่ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ขอยพัฒนาการ 18

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

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

สิ่งที่คุณจะได้รับ

- นำหลักการ “การตลาด” ไปประยุกต์ใช้ในการทำงานขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพิ่มอัตราการขายได้ โดยใช้ “การตลาดผสมผสานกับการขาย”

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

- พนักงานขาย หัวหน้าพนักงานขาย และผู้เกี่ยวข้อง

วิธีการฝึกอบรม

บรรยาย กิจกรรมวิเคราะห์และวิพากษ์ กรณีศึกษาเป็นหลักในการเรียนรู้ แล้วสรุปประเด็นร่วมกัน

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

- การตลาดกับการขาย : พื้นเพของความเกี่ยวเนื่องทางธุรกิจ
- เหตุผลที่ควรรู้: พนักงานขายได้ประโยชน์อะไรจากการรู้เรื่องการตลาด
- การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างไรให้ประสบความสำเร็จ (Marketing Mix)
 1. สร้างความสำเร็จทางการตลาดด้วยกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์
 2. เทคนิคการตั้งราคาให้ขายได้ดี
 3. บริหารช่องทางการจัดจำหน่ายอย่างไรให้ประสบความสำเร็จ
 4. การส่งเสริมการตลาดที่สร้างยอดขายและผลกำไร
- เครื่องทางการตลาดเพื่อสนับสนุนยอดขายให้พุ่งแรง 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

คุณพวงวิง 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