



การตลาดและการขายยุคดิจิทัล (Online)

Sales & Marketing in Digital



“ก้าวให้ทันกับยุคสมัยที่เรียกว่า Digital Marketing ”

วันที่จัด **รุ่น1** : วันศุกร์ที่ 18 กุมภาพันธ์ 2565

เวลา 09:00 – 12:00 น. (รวม 3 ชั่วโมง) รับจำนวน 10 ท่าน

Online ผ่านโปรแกรม Zoom



สมาชิก : 1,500 + VAT 7% 105 = 1,605 บาท

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

บุคคลทั่วไป : 1,800 + VAT 7% 126 = 1,926 บาท

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

สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

- เข้าใจหลักการใหม่ๆในการตลาดและการขายยุคดิจิทัล
- เรียนรู้แนวทางจากกรณีศึกษาการทำตลาดและการขายขององค์กรชั้นนำระดับโลกในยุค Digital Economy
- เกาะติดกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปได้ทันยุคดิจิทัล

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

- ฝ่ายการตลาด การขายและผู้สนใจ

หัวข้อการอบรมและสัมมนา

พฤติกรรมของผู้บริโภค การเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรม ผู้บริโภคยุค ดิจิทัล ในมิติต่างๆ ดังนี้

- การตลาด จากอดีต - ปัจจุบัน : ศึกษาการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีส่งผลกับการตลาด และการขายอย่างไร?
- 4C: กรอบการทำตลาดยุคดิจิทัล ประกอบด้วย
- การขาย การวิ่งผลึกสู่ความสำเร็จในการทำธุรกิจ "ไม่หนึ่งคือการตลาด" สู่ "ไม่สองคือการขาย" ต้องทำอะไรและทำอย่างไร

ร่วมแชร์ประสบการณ์

การตลาดและการขายยุคดิจิทัล

“ก้าวให้ทันกับยุคสมัยที่เรียกว่า Digital Marketing ”

เน้นการให้คำปรึกษา และแชร์ประสบการณ์ร่วมกัน

เพื่อแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจริงจากการทำงาน (Consulting)

สิ่งที่คุณต้องเตรียมก่อนวันอบรม

- 1.ส่งปัญหาที่คุณพบเจอในการทำงาน ท่านละ 1-2 เรื่อง ก่อนวันอบรม 3-5 วัน



วิทยากร

คุณพรเทพ ฉันทนาวิ

-ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล

-การขาย การตลาดและบริการ

ประสบการณ์ทำงาน

-ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย

-ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล



อบรมผ่านโปรแกรม ZOOM

ผู้เข้าอบรมจะได้รับคู่มือการใช้งาน ZOOM ทาง E-mail