

How to Penetrate the Market and Building a Unique Selling Point

หลักสูตร เจาะตลาดและสร้างโอกาสทางการขายให้กับสินค้าและบริการ

วันพฤหัสบดีที่ 20 ตุลาคม 2559

จากสภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นในปัจจุบันนี้ ไม่ว่าจะเป็นจำนวนคู่แข่งที่เพิ่มมากขึ้น หรือถึงจำนวนสินค้าที่มีมาก มากอย่างนั้นไม่ถ้วน จึงส่งผลให้เจ้าของกิจการ พนักงานขายและเจ้าหน้าที่ทางการตลาด ประสบกับความยากลำบากในการนำเสนอสินค้าเข้าสู่ตลาด รวมถึงไม่รู้ว่าจะสร้างสรรค์สินค้าใหม่ๆ อย่างไร ให้เป็นที่ยอมรับของกลุ่มเป้าหมาย จากปัญหาเหล่านี้เอง จึงเป็นที่มาของหลักสูตร “ การเจาะตลาดและการสร้างโอกาสทางการขายให้กับสินค้าและบริการ ” ซึ่งเน้นถึงเทคนิควิธีการในการนำเสนอสินค้าใหม่เข้าสู่ตลาดให้ประสบความสำเร็จ รวมถึงเทคนิควิธีการในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้โดดเด่นและแตกต่างจากผู้แข่งขัน อันจะส่งผลให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

Course outline

- ✓ Workshop “ การสร้างความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ”
- ✓ ค้นหาสิ่งที่ลูกค้าคาดหวังอะไรจากการซื้อสินค้าและบริการ
- ✓ เทคนิคการตอบสนองความต้องการของลูกค้า
- ✓ การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการหาโอกาสทางการตลาด
- ✓ Workshop “ เทคนิคการสร้างจุดขายที่โดดเด่นและแตกต่างให้กับตัวสินค้า ”
- ✓ องค์ประกอบของสินค้าที่ต้องพิจารณาเพื่อสร้างความแตกต่างให้กับตัวสินค้า
- ✓ ขั้นตอนของการตัดสินใจซื้อสินค้าใหม่ของกลุ่มเป้าหมาย
- ✓ เทคนิคการทำให้ “ **สินค้าติดตลาด** ” ได้ง่ายขึ้น

How to Penetrate the Market and Building a Unique Selling Point

หลักสูตร
สำหรับ
นักการตลาด
และนักขาย

หลักสูตร เจาะตลาดและสร้างโอกาสทางการขาย ให้กับสินค้าและบริการ

Objective

1. เรียนรู้หลักการที่สำคัญในการแสวงหาโอกาสทางการตลาดเพื่อเจาะตลาด
2. เรียนรู้เทคนิคในการสร้างจุดขายให้กับตัวสินค้า
3. เรียนรู้เทคนิคในการวิเคราะห์ตลาด และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
4. รู้และเข้าใจสิ่งที่ผู้บริโภคคาดหวังจากการใช้สินค้าและบริการ
5. สร้างความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันและการเติบโตทางธุรกิจที่ยั่งยืน
6. สามารถนำความรู้และหลักการต่างๆไปประยุกต์ใช้ทางธุรกิจได้อย่างแท้จริง

ค่าธรรมเนียม 5,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สถานที่ โรงแรม Swissotel Le Concorde (ถ.รัชดาภิเษก)

พฤหัสบดีที่ 20 ตุลาคม 2559 (เวลา 09.00 - 16.00 น.)



วิทยากร อ.ไพบูลย์ ล้วนวรรณิ์

ประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมา

- ผู้จัดการเขต บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
- ผู้จัดการบัตรเครดิตเดิมน้ำมัน บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
- ผู้จัดการจัดส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศสิงคโปร์และฮ่องกง
- ที่ปรึกษาด้านงานขาย และการตลาดให้แก่ หลายองค์กรธุรกิจ เช่น

For English Version Click! --- www.sbdc.co.th



@Strategiccenter



www.facebook.com/StrategicCenter

สนใจสมัคร กรอกรายละเอียด ส่ง FAX ไปตอบรับกลับมาที่ โทรสาร 0-2559-2148 หรือสมัครผ่านทาง Website

ใบตอบรับ

1.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

2.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

3.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

4.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

การชำระเงิน

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชีดคร่อม ส่งจ่ายในนาม
“บริษัท ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ จำกัด” เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ.ลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310
- โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน) สาขาศรีวิภาทวินอินทาวน์ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน) สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 140-2-12879-3

** หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน

มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

ชื่อบริษัท/องค์กร.....

สำนักงานใหญ่ สาขา.....

ประเภทธุรกิจ.....

ที่อยู่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....

ชื่อผู้ประสานงาน.....

ตำแหน่ง.....

ฝ่าย.....

โทรศัพท์.....

มือถือ.....

โทรสาร.....

E-mail :

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10%

สมัครสมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท/ปีพร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่กำลังมองหาหน้าก่อน)