

Competitive Sales & Marketing Strategy

“สร้างสรรค์กลยุทธ์ เรียนรู้สูตรการขาย
สู่ความได้เปรียบเหนือคู่แข่ง”

พฤษภาคม 11 ตุลาคม 2560



เรียนรู้สูตรและเคล็ดลับความสำเร็จในด้านการขายและการตลาด เพื่อนำพองค์กรสู่การเป็นผู้นำทางการตลาดด้วยแนวทางที่จะเพิ่มยอดขายแก่องค์กร โดยหลักสูตรนี้จะมุ่งเน้นให้นักการขายและนักการตลาดได้เข้าใจถึงทิศทางการขายการตลาดและความต้องการของลูกค้าในอนาคตรวมถึงการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงทางการขายการตลาดได้อย่างมีหลักการการนำเอากลยุทธ์การขายและการตลาดต่างๆ มาใช้ เพื่อสามารถเอาชนะคู่แข่งได้ตามคาดหวัง

Course Outline

- 1) ทักษะทางการขายและการตลาดแบบดั้งเดิมและแบบใหม่ที่ธุรกิจต้องการ
- 2) แนวคิดทางกลยุทธ์การแข่งขันทางการตลาดและการขายยุคใหม่
 - ทฤษฎีการอยู่รอดทางการขายและการตลาดจากแรงบีบทั้ง 5
 - การวิเคราะห์คู่แข่งชั้น (Competitor Analysis)
 - การกำหนดบทบาทในฐานะผู้นำ ผู้ทำขิง ผู้ตาม และผู้ที่อยู่ในตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche Market)
- 3) ขบวนการวางกลยุทธ์การขายและการตลาดที่ประสบผลสำเร็จ
 - การพัฒนากลยุทธ์ของตำแหน่งการขายและการตลาด
 - กลยุทธ์การเพิ่มยอดขายที่ประสบผลสำเร็จ
 - กลยุทธ์การตั้งรับและการบุกทางการตลาด (Defense & Attack Strategy)
 - กลยุทธ์การจับตลาดเฉพาะ (Niche Strategy)
- 4) กลยุทธ์ด้านการขายที่มุ่งสู่การตลาดเป็นสำคัญ
 - การบริหารเวลาในกระบวนการขายเชิงกลยุทธ์
 - การจัดการปิรามิดลูกค้า
 - 7 ขั้นตอนของการขายแบบ CRM เพื่อรักษาลูกค้าเดิม
 - สูตรการขายเพื่อแสวงลูกค้าในตลาดใหม่



หลักสูตร กลยุทธ์การขายและการตลาดเพื่อสร้างความได้เปรียบ

Competitive Sales & Marketing Strategy

Objective

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์การแข่งขันทางการขายการตลาดเบื้องต้นได้
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์ความสามารถทางการแข่งขันของตนเองได้
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำกลยุทธ์ทางการขายและการตลาดต่างๆไปปรับใช้ได้ของธุรกิจของตน



หลักสูตรนี้เหมาะกับนักศึกษา ผู้บริหารทีมขาย
ผู้รับผิดชอบทางการขาย
นักการตลาด ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
ผู้ที่รับผิดชอบทางการตลาด และผู้สนใจ

วิทยากร ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

กรรมการผู้จัดการ
บริษัท ลัคกี้สตาร์อินเตอร์เนชั่นแนล(ประเทศไทย)จำกัด
ประสบการณ์
รองผู้อำนวยการการขาย บริษัท โอสดสภา จำกัด
ผู้บริหารด้านการตลาดและการขาย
บริษัท เป๊ปซี่โคล่า เซาท์อีสเอเชีย จำกัด
บริษัท พร็อตเตอร์แอนด์แกมเบล จำกัด (พีแอนด์จี)



พุธที่ 11 ตุลาคม 2560 (อบรมเวลา 9.00-16.00 น.)

สถานที่ โรงแรม Swissotel Le Concorde (ถ.รัชดาภิเษก) ค่าธรรมเนียม 5,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



@strategiccenter



www.facebook.com/StrategicCenter



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ FAX 0-2559-2148 หรือ Register Online for English Version Click !---www.sbdc.co.th

1 ชื่อ

ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ

E-mail

2 ชื่อ

ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ

E-mail

3 ชื่อ

ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ

E-mail

ชื่อบริษัท/องค์กร

สำนักงานใหญ่ สาขา

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ประเภทธุรกิจ

ที่อยู่

ชื่อผู้ประสานงาน

ตำแหน่ง/ฝ่าย

โทรศัพท์ มือถือ

โทรสาร

E-mail

MEMBER

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่งล่วงหน้าก่อน)

การชำระเงิน

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม
ส่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว
แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี

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

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

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้า
อย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30
ของค่าธรรมเนียมการอบรม