

# Competitive Sales & Marketing Strategy

“สร้างสรรค์กลยุทธ์ เรียนรู้สูตรการขาย  
สู่ความได้เปรียบเหนือคู่แข่ง”

วันที่ 25 เมษายน 2561



เรียนรู้สูตรและเคล็ดลับความสำเร็จในด้านการขายและการตลาด เพื่อนำพองค์กรสู่การเป็นผู้นำทางการตลาดด้วยแนวทางที่จะเพิ่มยอดขายแก่องค์กร โดยหลักสูตรนี้จะมุ่งเน้นให้นักการขายและนักการตลาดได้เข้าใจถึงทิศทางการขายการตลาดและความต้องการของลูกค้าในอนาคตรวมถึงการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงทางการขายการตลาดได้อย่างมีหลักการการนำเอากลยุทธ์การขายและการตลาดต่างๆ มาใช้ เพื่อสามารถเอาชนะคู่แข่งได้ตามคาดหวัง

## Course Outline

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



## Competitive Sales & Marketing Strategy

### Objective

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์การแข่งขันทางการขายการตลาดเบื้องต้นได้
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์ความสามารถทางการแข่งขันของตนเองได้
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำกลยุทธ์ทางการขายและการตลาดต่างๆไปปรับใช้ได้ของธุรกิจของตน



หลักสูตรนี้เหมาะกับนักขาย 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 25 เมษายน 2561 (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)  
สาขาศรีวิภาทวินอินทาวน บัญชีออมทรัพย์  
เลขที่ 609-2-01313-6

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

\*\*\*หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้า  
อย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30

ขอสงวนลิขสิทธิ์ในเอกสาร