

# Sales 4.0

การบริหารการขาย

อังคารที่ 25 กันยายน 2561

“เคล็ดลับระเบิดยอดขาย  
ให้โดนใจลูกค้า  
ยุค 4.0

- ลูกค้าและพฤติกรรมของลูกค้า ยุค 4.0
- Sales 1.0 2.0 3.0 และ Sales 4.0
- 80% Syndrome ในยุคการขาย 4.0
- แนวทางของกลยุทธ์การขายปลีกยุคใหม่
- แนวทางของกลยุทธ์การขายสินค้าอุตสาหกรรมยุคใหม่
- กลยุทธ์การขายแบบ 4.0 (Strategic Selling 4.0)
- การสร้างนวัตกรรมในการขาย
- กระบวนการขายแนวคิด (Conceptual Selling)
- Workshop – Sales Solution 4.0
- การขายแบบที่ปรึกษาให้เข้ากับลูกค้า ยุค 4.0

Sales 4.0 ได้เรียนรู้และเข้าใจถึง**Customer Insight** นอกจากนี้ยังทราบถึงบทบาทที่เปลี่ยนไปของลูกค้าทั้งกลุ่มอุตสาหกรรมและอุปโภคบริโภคในยุค **4.0** , กระบวนการขายแนวคิด **Conceptual Selling** และเรียนรู้การสร้างกลยุทธ์การขายแบบ **4.0** ด้วยนวัตกรรมในการขาย ว่ากลยุทธ์ไหนที่สามารถชนะใจลูกค้าได้

# Sales 4.0

## การบริหารการขาย

### วัตถุประสงค์

- เพื่อให้เข้าใจการเปลี่ยนแปลงทางพลวัตของการอุตสาหกรรม การตลาดและการขายในยุค 4.0
- เพื่อให้ทราบบทบาทที่เปลี่ยนไปของลูกค้า ทั้งกลุ่มอุตสาหกรรมและอุปโภคบริโภคในยุค 4.0
- เพื่อให้พนักงานขายสามารถปรับตัวเพื่อสามารถตอบโจทย์ของลูกค้าซึ่งอยู่ใน Phase ของการตลาดและการขายที่สูงกว่าเช่นผู้ขายในยุค 3.0 จะสามารถขายให้ลูกค้าในยุค 4.0 ได้อย่างไร
- เพื่อให้พนักงานขายของท่านเป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้าและสินค้าอุปโภคบริโภค



### ดร.วิชัย ว่องคิลปวัฒนา

ประสบการณ์ที่ผ่านมา  
รองผอ.การขาย บจก.โอเอสสถา  
ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์  
แอนด์ แกมเบล จำกัด (P&G)  
และอดีตผู้บริหารการขายอาวุโส  
บริษัท เนสท์เล่ ประเทศไทย

ค่าธรรมเนียมการอบรม 6,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

ลงทะเบียน 8.30 น. เวลาอบรม 09.00-16.00 น.

สถานที่อบรม โรงแรม Swissotel Le Concorde

(ถ.รัชดาภิเษก)



LINE  
@strategiccenter

หรือสมัครบนเว็บไซต์  
WWW.SBDC.CO.TH



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ >>>

- 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

### สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี  
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ  
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่ง  
ล่วงหน้าก่อน)

01

### การชำระเงิน

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

02

### โอนเงินเข้าบัญชี

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

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

03

\*\*\*หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน  
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม