

# Competitive Sales & Marketing Strategy

“สร้างสรรค์กลยุทธ์ เรียนรู้สูตรการขาย  
สู่ความได้เปรียบเหนือคู่แข่ง”

ศุกร์ ที่ 28 มิถุนายน 2562



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



# Competitive Sales & Marketing Strategy

## Objective

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์การแข่งขันทางการขายการตลาดเบื้องต้นได้
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถวิเคราะห์ความสามารถทางการแข่งขันของตนเองได้
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำกลยุทธ์ทางการขายและการตลาดต่างๆไปปรับใช้ได้ของธุรกิจของตน



หลักสูตรนี้เหมาะกับนักขาย ผู้บริหารทีมขาย  
ผู้รับผิดชอบทางการขาย  
นักการตลาด ผู้จัดการฝ่ายการตลาด  
ผู้รับผิดชอบทางการตลาด และผู้ที่สนใจ

### วิทยากร ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

กรรมการผู้จัดการ  
บริษัท ลัคกี้สตาร์อินเตอร์เนชั่นแนล(ประเทศไทย)จำกัด  
ประสบการณ์การทำงาน  
รองผู้อำนวยการการขาย บริษัท โอเอสสภา จำกัด  
ผู้บริหารด้านการตลาดและการขาย  
บริษัท เป๊ปซี่โคล่า เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด  
บริษัท พรอดเตอร์แอนด์แกมเบล จำกัด (พีแอนด์จี)



ศุกร์ ที่ 28 มิถุนายน 2562 (อบรมเวลา 9.00-16.00 น.)  
สถานที่ โรงแรม สวิสไฮเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)  
ค่าธรรมเนียม 6,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ >>>

LINE  
@strategiccenter

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

### สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

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

01

### การชำระเงิน

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

02

### โอนเงินเข้าบัญชี

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

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

03