หลักสูตร : การตลาดเชิงรุกและกลยุทธ์สร้างการเติบโตด้านยอดขาย

Proactive Marketing & Sales Growth Strategy

"เรียนรู้*แนวคิด* และ*เครื่องมือการทำตลาดเชิงรุก* ตั้งแต่การ*วิเคราะห์ตลาด ลูกค้า คู่แข่ง* ไปจนถึงการ*วางกลยุทธ์* เพื่อ*เพิ่มยอดขาย* และ*สร้างโอกาสทางธุรกิจ*"

ในสภาวะการแข่งขันทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วการดำเนินงานด้านการตลาดและการขายในรูปแบบเดิมอาจไม่เพียงพอต่อการสร้างการเติบโตของธุรกิจองค์กรและผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องปรับจากการตลาดเชิงรับ (Reactive Marketing) สู่การตลาดเชิงรุก (Proactive Marketing) ที่สามารถค้นหาและสร้างโอกาสทางการตลาดเข้าถึงลูกค้าเป้าหมายได้อย่างแม่นยำและเชื่อมโยงกิจกรรมทางการตลาดไปสู่ผลลัพธ์ด้านยอดขายอย่างเป็นรูปธรรม

หลักสูตรนี้มุ่งเสริมสร้างแนวคิดและเครื่องมือในการวิเคราะห์โอกาสทางการตลาด ทำความเข้าใจลูกค้า สร้างคุณค่าที่แตกต่าง และพัฒนากลยุทธ์การตลาดและการขายเชิงรุก เพื่อช่วยให้ผู้เข้าอบรมสามารถค้นหาโอกาสใหม่ เพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน และวางแนวทางสร้างการเติบโตของยอดขายได้อย่างเป็นระบบและยั่งยืน

เหมาะสำหรับ พนักงาน ผู้บริหาร และผู้ที่สนใจ ที่ต้องการแนวคิดกลยุทธ์ทางการตลาดและการขาย เพื่อนำไปวิเคราะห์ วางแผน และนำไปใช้ในการจัดการแผนกลยุทธ์ทางการตลาดและการขาย เพื่อให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายยอดขายได้อย่างมีประสิทธิภาพและเป็นรูปธรรม

Proactive Marketing Mindset

จากการตลาดเชิงรับ สู่การสร้างโอกาสเชิงรุก

- แนวคิดและความสำคัญของ Proactive Marketing
- การเปลี่ยนแปลงของตลาดและพฤติกรรมลูกค้า
- การค้นหาโอกาสใหม่
- เพื่อสร้างการเติบโตทางธุรกิจ แนวคิด Growth Opportunity และแหล่งที่มาของการเติบโตของยอดขาย

Market & Customer Insight

มองตลาดให้ขาด เข้าใจลูกค้าให้ลึก

- การวิเคราะห์ตลาด ลูกค้า และสภาพการแข่งขัน
- การค้นหา Customer Insight และความต้องการที่แท้จริง
- การแบ่งกลุ่มและเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีศักยภาพ
- การค้นหา Pain Point, Need และ Buying Trigger ของลูกค้า

Winning Value Proposition

สร้างคุณค่าให้ลูกค้าเลือกเรา

- การสร้างความแตกต่างทางการแข่งขัน
- การพัฒนา Value Proposition ให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย
- การเชื่อมโยงคุณค่าของสินค้าและบริการกับความต้องการของลูกค้า

Proactive Marketing Strategy

ออกแบบกลยุทธ์ เข้าถึงลูกค้าเชิงรุก

- การวางกลยุทธ์เข้าถึงลูกค้าเป้าหมาย
- การเลือกช่องทางการตลาดและการขายที่เหมาะสม
- การสร้าง Lead และโอกาสทางการขาย
- การออกแบบกิจกรรมและแคมเปญการตลาดเชิงรุก

Sales Growth Strategy

เปลี่ยนโอกาสทางการตลาด ให้เป็นยอดขาย

- การเชื่อมโยง Marketing กับ Sales
- การบริหาร Customer Journey และ Sales Funnel
- แนวทางเพิ่ม Conversion และประสิทธิภาพการขาย
- กลยุทธ์เพิ่มยอดขายจากลูกค้าใหม่และลูกค้าเดิม
- Cross-selling, Up-selling และ Repeat Purchase

Turning Strategy into Action

จากกลยุทธ์สู่แผนสร้างยอดขาย

- การกำหนดเป้าหมายด้านการตลาดและยอดขาย
- การเลือก Sales & Marketing KPI ที่สำคัญ
- การจัดลำดับความสำคัญของโอกาสและกิจกรรม
- การพัฒนา Sales Growth Action Plan เพื่อนำไปประยุกต์ใช้จริง

หลักสูตร : การตลาดเชิงรุกและกลยุทธ์สร้างการเติบโตด้านยอดขาย

Proactive Marketing & Sales Growth Strategy

Objectives

1. เพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิดการตลาดและการขายเชิงรุกเพื่อการเติบโตทางธุรกิจ
2. เพื่อพัฒนาทักษะในการวิเคราะห์ตลาด ลูกค้า คู่แข่ง และค้นหาโอกาสในการสร้างยอดขาย
3. เพื่อให้สามารถกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและพัฒนาคุณค่าที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า
4. เพื่อพัฒนากลยุทธ์และแนวทางการเข้าถึงลูกค้าเชิงรุกผ่านช่องทางที่เหมาะสม
5. เพื่อให้สามารถเชื่อมโยงกลยุทธ์การตลาดกับกระบวนการขายและการสร้างการเติบโตของยอดขาย
6. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำแนวคิดและเครื่องมือไปประยุกต์ใช้ในการวางแผนธุรกิจได้จริง

ผศ. ดร.ดวงสมร มะโนวรรณ

อาจารย์ประจำหลักสูตร BBA
สาขาธุรกิจและการบัญชี มหาวิทยาลัยมหิดล
ผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดการธุรกิจ
และการเงิน ด้านกลยุทธ์ และด้านการตลาด

จันทร์ 26 ต.ค. 69 Jubilee Prestige Hotel

สนใจสมัครหลักสูตร

Line @strategiccenter

เว็บไซต์ www.sbdc.co.th

ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

ติดตามข่าวสารได้ที่ Strategic Center

1 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย
E-mail

2 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

3 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

ชื่อบริษัท/องค์กร

☐ สำนักงานใหญ่ ☐ สาขา

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ประเภทธุรกิจ
มือถือ
ที่อยู่

ชื่อผู้ประสานงาน
ตำแหน่ง/ฝ่าย
โทรศัพท์ มือถือ
โทรสาร
E-mail

การชำระเงิน

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

โอนเงินเข้าบัญชี

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

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ
โทร : 085-485-8825 หรือ www.sbdc.co.th

STRATEGIC ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ