



## หลักสูตร “การวางแผนการขายและการตลาดในยุค Disruption”

สัมมนาเวลา 09.00-16.00น. รอบวันที่ 17 พฤศจิกายน 2564

### หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันการขายและการตลาดขององค์กรในปัจจุบันประสบปัญหาเนื่องจากโรคระบาด Covid-19 ที่ส่งผลกระทบต่อกิจกรรมการขายและการตลาดแบบ Face to Face ในช่วงที่ผ่านมา ทำให้องค์กรต่าง ๆ ต้องปรับกลยุทธ์การขายใหม่ พนักงานขายบางส่วนก็มีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการทำงานโดยใช้ช่องทางการตลาดออนไลน์กันมากขึ้น แต่ส่วนมากยังไม่ได้เปิดใจในการใช้ช่องทางนี้มากอย่างที่ควรเป็น สำหรับพนักงานขายบางคนที่เปิดใจใช้ช่องทางนี้ก็เกิดอุปสรรคและปัญหาในเรื่องการสื่อสารกับลูกค้าและความไว้วางใจที่ลูกค้าจะมีให้กับพนักงานขาย จึงได้จัดทำหลักสูตรนี้เพื่อเตรียมความพร้อม รับมือกับแนวทางการขายและการตลาดออนไลน์ เพื่อให้พนักงานขายมีแนวทางในการทำผลงานยอดขายให้ได้ตามเป้าหมายมากขึ้น และฝึกให้เคยชินกับการขายรูปแบบนี้

### วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจแนวโน้มการตลาดธุรกิจที่เกิดขึ้นในยุค Disruption
2. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจหลักการวิเคราะห์ SWOT Analysis สินค้าและบริการของตนเอง
3. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจหลักการวิเคราะห์ Five Force Model ธุรกิจของสินค้าของตนเอง
4. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) 7Ps
5. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจทักษะนักขายที่ต้องมีในยุค Disruption

### เนื้อหาหลักสูตร

#### บทที่ 1 : แนวโน้มการตลาดธุรกิจที่เกิดขึ้นในยุค Disruption

- Trend 1 : Boundaryless Competitive Landscape (การแข่งขันแบบไร้ขอบเขต)
- Trend 2 : Survival Business Transformation (การปรับตัวเพื่ออยู่รอดทางธุรกิจ)
- Trend 3 : Re-inventing New Sales Channels (สร้างช่องทางการขายที่เหมาะสมกับโลกใบใหม่)
- Trend 4: Human First Innovation นวัตกรรมที่คิดถึงมนุษย์เป็นศูนย์กลาง
- Trend 5: The good guy Branded Business แปรนด์ยุคใหม่ จริจใจและดีต่อโลก

#### บทที่ 2 : SWOT Analysis สินค้าและบริการของคุณ

- Strength
- Weakness
- Opportunity
- Threat



## สมัคร 4 จ่าย 3

(ปกติ 2,500 บาท/ท่าน) ยังไม่รวม VAT

บทที่ 3 : วิเคราะห์ Five Force Model ธุรกิจของสินค้าของคุณ

- อำนาจต่อรองจากลูกค้า (Bargaining Power of Customers)
- อำนาจต่อรองจากซัพพลายเออร์ (Power of Suppliers)
- การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ (Threat of New Entrants)
- การคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitutes)
- การแข่งขันของผู้ที่อยู่ในตลาดเดิม (Industry Rivalry)

บทที่ 4 : การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) 7Ps

- Product
- Price
- Place
- Promotion
- People
- Process
- Physical Evidence

บทที่ 5 : ทักษะนักขายที่ต้องมีในยุค Disruption

- ทักษะการเข้าหาคน
- ทักษะการพูด(โน้มน้าว) และการฟัง
- ทักษะการสานสัมพันธ์
- บทสรุปคอร์ส

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร ?

ผู้จัดการ , พนักงานขายและพนักงานการตลาดทุกระดับ



บรรยายโดย **อ.รัชเดช อติกนิษฐ**

### ประวัติย่อวิทยากร

ประสบการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

เคยเป็น ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พรูเด็นเชียลประกันชีวิต(ประเทศไทย) และ ผจก.อาวุโส ส่วนฝึกอบรม การขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขายให้กับธนาคาร บริษัทสินเชื่อบริษัทจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย และบริษัทโบรคเกอร์ประกันภัย อดีตนักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของบมจ.กรุงไทยแอกซ่าประกันชีวิต

### ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมล หรือ

ช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

#### หมายเหตุ

- มีวุฒิบัตรมอบให้
- อัตราค่าสัมมนา ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้



ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม

