

โครงการอบรม “กลยุทธ์การขายและการตลาดสินค้าในยุค Covid-19”

(Sales and Marketing Strategies of Goods in Covid-19 Era)

โดย อาจารย์ รัชเดช อติกนิษฐ (อาจารย์เอ) โค้ชนักขาย B2B & B2C

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันธุรกิจในโลกมีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการขายและการตลาดตั้งแต่เกิดการระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 หรือ Covid-19 ที่เกิดในโลกปลายในปี 2019 และเนิ่นนานมาถึง 2021 ซึ่งมีผลกระทบต่อการทำงานธุรกิจในโลกทุกประเภท ทำให้ธุรกิจต้องมีการปรับเปลี่ยนวิธีการทำการตลาดเพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้ ไม่ว่าจะ Covid-19 จะยังคงอยู่ หรือจะสิ้นสุดลงเมื่อใด ธุรกิจทุกธุรกิจจะต้องสามารถผ่านปัญหาอุปสรรคไปได้ จึงทำหลักสูตรนี้เพื่อเป็นการวางแผนการขายไปพร้อมกับการตลาดเพื่อรับมือกับสิ่งใหม่ที่เกิดขึ้น และเพื่อเป้าหมายยอดขายที่ต้องทำให้ประสบความสำเร็จ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้อบรมมีความรู้และเข้าใจ 5 เทรนด์ใหม่ที่องค์กรต้องเข้าใจ เพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้ธุรกิจตั้งแต่ปี 2021
2. เพื่อให้ผู้อบรมมีความรู้และเข้าใจ การตลาดธุรกิจในยุค Covid-19
3. เพื่อให้ผู้อบรมมีความรู้และเข้าใจ วิเคราะห์ Five Force Model ของธุรกิจ
4. เพื่อให้ผู้อบรมมีความรู้และเข้าใจ 5 ปัจจัยที่ต้องรู้ก่อนนักการตลาดจะวางกลยุทธ์ในช่วง Covid -19
5. เพื่อให้ผู้อบรมมีความรู้และเข้าใจ หลักการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค 6W1H และการนำไปใช้จริงในธุรกิจ
6. เพื่อให้ผู้อบรมมีความรู้และเข้าใจวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) 4Ps และ Case Study
7. เพื่อให้ผู้อบรมมีความรู้และเข้าใจศาสตร์การขาย
8. เพื่อให้ผู้อบรมมีความรู้และเข้าใจ การเตรียมพร้อมก่อนการขาย (สรรหาและสร้างสัมพันธ์ภาพกับผู้จัดจำหน่าย-รายใหม่)
9. เพื่อให้ผู้อบรมมีความรู้และเข้าใจ เทคนิคการขายเพื่อสรรหาและสร้างสัมพันธ์ภาพกับผู้จัดจำหน่ายรายใหม่
10. เพื่อให้ผู้อบรมมีความรู้และ เข้าใจ Pain Point เพื่อเข้าใจความต้องการลูกค้า

เนื้อหาหลักสูตร

1. 5 เทรนด์ใหม่ที่องค์กรต้องเข้าใจ เพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้ธุรกิจตั้งแต่ปี 2021
2. การตลาดธุรกิจในยุค Covid-19
3. วิเคราะห์ Five Force Model ธุรกิจ
4. 5 ปัจจัยที่ต้องรู้ก่อนนักการตลาดจะวางกลยุทธ์ในช่วง Covid -19
5. หลักการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค 6W1H และการนำไปใช้จริงในทุกธุรกิจ

6. วิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) 4Ps or 7Ps และ Case Study
8. การเตรียมพร้อมก่อนการขาย (สรรหาและสร้างสัมพันธ์กับผู้จัดจำหน่ายรายใหม่)
9. เทคนิคการขายเพื่อสรรหาและสร้างสัมพันธ์กับผู้จัดจำหน่ายรายใหม่
10. เข้าใจ Pain Point เข้าใจความต้องการลูกค้า

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร ?

ผู้บริหารฝ่ายการตลาด, ผู้บริหารฝ่ายขาย, พนักงานฝ่ายการตลาด, พนักงานฝ่ายขาย ทุกธุรกิจ

วิธีการอบรม การบรรยาย แบบ 2 Way Communication การทำ Workshop การวิเคราะห์

ระยะเวลาการอบรม 6 ชั่วโมง

หมายเหตุ เนื้อหาสามารถปรับได้ตามความเหมาะสมของกลุ่มผู้เข้าอบรม

******* ขอสงวนสิทธิ์ ห้ามคัดลอก ใดๆ ทั้งสิ้น*******

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ คุณเล็ก โทร. 063-846-6405

Line : chosenthebest

E-mail: info@chosenthebest.com www.chosenthebest.com

ขอขอบคุณที่ท่าน ได้ให้โอกาสในการนำเสนอ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้ให้บริการท่านในโอกาสนี้ และโอกาสถัดไป