

โครงการอบรมหลักสูตร

“การวางแผนการขายและการตลาดในยุค Disruption”

โดย อาจารย์รัชเดช อติกนิษฐ (อาจารย์เอ)

หลักการและเหตุผล

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

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจแนวโน้มการตลาดธุรกิจที่เกิดขึ้นในยุค Disruption
2. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจหลักการวิเคราะห์ SWOT Analysis สินค้าและบริการของตนเอง
3. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจหลักการวิเคราะห์ Five Force Model ธุรกิจของสินค้าของตนเอง
4. เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) 7Ps
5. เข้าอบรมจะมีความรู้ความเข้าใจทักษะนักขายที่ต้องมีในยุค 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 แบรินด์ยุคใหม่ จริงใจและดีต่อโลก

บทที่ 2 : SWOT Analysis สินค้าและบริการของคุณ

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

บทที่ 5 : ทักษะนักขายที่ต้องมีในยุค Disruption

- ทักษะการเข้าหาคน
- ทักษะการพูด(โน้มน้าว) และการฟัง
- ทักษะการสานสัมพันธ์

บทสรุปคอร์ส

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร ?

ผู้จัดการ , พนักงานขายและพนักงานการตลาดทุกระดับ

ระยะเวลาการอบรม Public & In house & In house online 6 ชั่วโมง , Public Online 6 ชั่วโมง

บรรยายโดย อ.รัชเดช อติคุณิษฐ โค้ชนักขาย B2B&B2C ประสบการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

เคยเป็น ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พรุเด็นเซียลประกันชีวิต(ประเทศไทย) และ ผจก.อาวุโส ส่วน

ฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขายให้กับธนาคาร

บริษัทสินเชื่อรถยนต์ บริษัทจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย บริษัทโบรคเกอร์ป

ระกันภัย

บริษัทในธุรกิจอุตสาหกรรม ผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรโรงงาน ธุรกิจเหล็ก และอื่น ๆ

อดีตนักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของบมจ.กรุงไทยแอก

ซ่าประกันชีวิต

หมายเหตุ เนื้อหาสามารถปรับได้ตามความเหมาะสมของกลุ่มผู้เข้าอบรม

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

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ คุณเล็ก โทร. 063-846-6405

Line : chosenthebest

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

ขอขอบคุณที่ท่าน ได้ให้โอกาสในการนำเสนอ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้ให้บริการท่านในโอกาสนี้ และโอกาสถัดไป