

หลักสูตร : “เจาะตลาด...ยุคใหม่ (ทำอย่างไร ...ให้ขายได้)”



วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ ผู้อบรมสามารถ ทราบ ถึง หัวใจสำคัญของการขาย ของผู้ประกอบการ
2. เพื่อ ปรับทัศนคติ ที่ดี ในการเป็นผู้ประกอบการ
3. เพื่อให้ ทราบ ถึง 6 วิธี “ปิดการขายให้โดน” (ในยุคการเปลี่ยนแปลง)
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจในเรื่องของ Marketing Competitive Strategic
5. เพื่อให้ เข้าใจ ความสัมพันธ์ (การตลาด /การขาย/ การบริการ) เพื่อเพิ่มมูลค่า
6. สามารถวิเคราะห์ พฤติกรรมผู้บริโภคที่มีผลต่อการแข่งขันทางการตลาด
7. พฤติกรรมผู้บริโภค..ที่ควรรู้ในปัจจุบัน (Consumer Trend) ในการทำการตลาด และการขาย
8. เพื่อให้ผู้เข้า อบรม สามารถวิเคราะห์ ปัจจัยที่มี กระทบ ต่อธุรกิจ ทั้งปัจจัย ภายนอก และปัจจัยภายใน

กลุ่มเป้าหมายผู้เข้าอบรม : กลุ่ม ผู้สนใจ หรือ ผู้ที่เกี่ยวข้อง

การประเมินผล : การมีส่วนร่วม ทำ Work Shop / การ ติดตาม ความเข้าใจ

ลักษณะการอบรม : บรรยายพร้อมการอบรมสนุกกับการเรียนรู้

Course Outline

เวลา	กิจกรรม
09.00 - 12.00 น.	<ul style="list-style-type: none">● “หัวใจสำคัญ การขาย” และ เป็น ผู้ประกอบการ● ทัศนคติ ที่ดี ในการเป็น นักขาย นักการตลาด● พื้นฐานและความเข้าใจการตลาด● สาเหตุที่...ต้องปรับตัว “ในปัจจุบัน” (สำหรับ การตลาดยุค New Normal)● 6 วิธี “ปิดการขายให้โดน” (ในยุคการเปลี่ยนแปลง New Normal)

	<ul style="list-style-type: none"> ● Need กับ Want ● Add Values /Satisfaction /Delight Option / Cross Selling / Up Selling (เพื่อ ต่อยอดกระตุ้นยอดขาย)
12.-00-13.00 น.	พัก
13.00 - 16.00 น.	<ul style="list-style-type: none"> ● ความสัมพันธ์ (การตลาด /การขาย/ การบริการ) เพื่อเพิ่มมูลค่า ● พฤติกรรมผู้บริโภค..ที่ควรรู้ในปัจจุบัน (Consumer Trend) ในการทำการตลาด และการขาย ● พฤติกรรมลูกค้า ต้องรู้...ในปัจจุบัน <p>Consumer Behaviour Trends</p> <ul style="list-style-type: none"> ● แนวโน้มลูกค้า ที่พบปัจจุบัน และการเข้าใจ พฤติกรรมลูกค้าปัจจุบัน
16.00-16.30	สรุป / ถาม ตอบ

****กิจกรรม อาจมีปรับ ตามความเหมาะสม****

หมายเหตุ : ขอสงวนสิทธิ์ ห้ามคัดลอก ใดๆ ทั้งสิ้น

วิทยากรโดย : ดร. ธเนศ ศิริกิจ / Professional Instructor

Doctor of Business Administration (D.B.A) AIU, Certified Professional Marketer

Certified Customers Relationship Management in ASIA

หมายเหตุ เนื้อหาสามารถปรับได้ตามความเหมาะสมของกลุ่มผู้เข้าอบรม

.....
สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ คุณเล็ก โทร. 063-846-6405

Line : chosenthebest

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

ขอขอบคุณที่ท่าน ได้ให้โอกาสในการนำเสนอ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้ให้บริการท่านในโอกาสนี้ และโอกาสถัดไป