



On-Site + Online

เมื่อสำรองที่ 2 ท่านรับส่วนลดรวม 800 บาท,

**สมัคร 3 ฟรี 1** (ราคาปกติ 3,900บาท)

**\*\*สมัครอบรมออนไลน์ ราคา 2,500/ท่าน\*\***

**CHOSEN**

CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

## หลักสูตร

# “เจาะตลาด...ยุคใหม่” (ทำอย่างไร...ให้ขายได้)

สัมมนาวันที่ 23 กรกฎาคม 2565 (ระยะเวลา 1 วัน 09.00-16.00น.) สถานที่จัดอบรม ณ โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20

### 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

### หัวข้อบรรยาย

- ➡ “หัวใจสำคัญ การขาย” และ เป็น ผู้ประกอบการ
- ➡ ทัศนคติ ที่ดี ในการเป็น นักขาย นักการตลาด
- ➡ พื้นฐานและความเข้าใจการตลาด
- ➡ สาเหตุที่...ต้องปรับตัว “ในปัจจุบัน” (สำหรับ การตลาดยุค New Normal)
- ➡ 6 วิธี “ปิดการขายให้โดน” (ในยุคการเปลี่ยนแปลง New Normal)
- ➡ Need กับ Want
- ➡ Add Values /Satisfaction /Delight Option / Cross Selling / Up Selling (เพื่อ ต่อยอดกระตุ้นยอดขาย)
- ➡ ความสัมพันธ์ (การตลาด /การขาย/ การบริการ) เพื่อเพิ่มมูลค่า
- ➡ พฤติกรรมผู้บริโภค..ที่ควรรู้ในปัจจุบัน (Consumer Trend) ในการทำการตลาด และการขาย
- ➡ พฤติกรรมลูกค้า ต้องรู้...ในปัจจุบัน Consumer Behaviour Trends
- ➡ แนวโน้มลูกค้า ที่พบปัจจุบัน และการเข้าใจ พฤติกรรมลูกค้าปัจจุบัน



On-Site + Online

เมื่อสำรองที่ 2 ท่านรับส่วนลดรวม 800 บาท,

**สมัคร 3 ฟรี 1** (ราคาปกติ 3,900บาท)

**\*\*สมัครอบรมออนไลน์ ราคา 2,500/ท่าน\*\***

**CHOSEN**

CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

**กลุ่มเป้าหมายผู้เข้าอบรม :** กลุ่ม ผู้สนใจ หรือ ผู้ที่เกี่ยวข้อง

**การประเมินผล :** การมีส่วนร่วม ทำ Work Shop / การ ติดตาม ความเข้าใจ

**ลักษณะการอบรม :** บรรยายพร้อมการอบรมสนุกกับการเรียนรู้

**กำหนดระยะเวลาอบรม :** 1 วัน (เวลา 9.00-16.00 น.)



## บรรยายโดย **ดร.ธเนศ ศิริกิจ**

- D.B.A (Doctor of Business Administration) Atlantic International University ,AIU Major Marketing
- Assistant Professor of Marketing University of Swahili
- ได้รับรางวัล อาจารย์ และ วิทยากร ยอดเยี่ยม ประจำปี 2562 จากสมาคมเครือข่ายวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) จากท่านองคมนตรี

### ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมล หรือช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code



ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม



### หมายเหตุ

- อัตราค่าสมัคร ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ราคารวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร (สำหรับ On-Site)
- วุฒิบัตรมอบให้ พร้อมไฟล์เอกสารประกอบการบรรยาย