



เมื่อสำรองที่ 2 ท่านรับส่วนลดรวม 800 บาท,

**สมัคร 4 จ่าย3** (ราคาปกติ 3,900บาท)

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

**CHOSEN**

CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

On-Site + Online

## หลักสูตร

# “การวางแผนการขายและการตลาดในยุค Disruption”

### หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันการขายและการตลาดขององค์กรในปัจจุบันประสบปัญหาเนื่องจากโรคระบาด Covid-19 ที่ส่งผลกระทบต่อกิจกรรมการขายและการตลาดแบบ Face to Face ในช่วงที่ผ่านมา ทำให้องค์กรต่าง ๆ ต้องปรับกลยุทธ์การขายใหม่ พนักงานขายบางส่วนก็มีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการทำงานโดยใช้ช่องทางการตลาดออนไลน์กันมากขึ้น แต่ส่วนมากยังไม่ได้เปิดใจในการใช้ช่องทางนี้มากอย่างที่ควรเป็น สำหรับพนักงานขายบางคนที่เปิดใจใช้ช่องทางนี้ก็เกิดอุปสรรคและปัญหาในเรื่องการสื่อสารกับลูกค้าและความไว้วางใจที่ลูกค้าจะมีให้กับพนักงานขาย จึงได้จัดทำหลักสูตรนี้เพื่อเตรียมความพร้อมรับมือกับแนวทางการขายและการตลาดออนไลน์ 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 แปรนด์ยุคใหม่ จริจใจและดีต่อโลก

#### **บทที่ 2 : SWOT Analysis สินค้าและบริการของคุณ**

- Strength
- Weakness
- Opportunity
- Threat

#### **บทที่ 3 : วิเคราะห์ Five Force Model ธุรกิจของสินค้าของคุณ**

- อำนาจต่อรองจากลูกค้า (Bargaining Power of Customers)
- อำนาจต่อรองจากซัพพลายเออร์ (Power of Suppliers)



เมื่อสำรองที่ 2 ท่านรับส่วนลดรวม 800 บาท,

**สมัคร 4 จ่าย3** (ราคาปกติ 3,900บาท)

**CHOSEN**

CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

**On-Site + Online**

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

➢ 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

**ประวัติย่อวิทยากร**

ประสบการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

เคยเป็น ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ

บมจ.พรูเด็นเชียลประกันชีวิต(ประเทศไทย) และ

ผจก.อาวุโส ส่วนฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต

มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขายให้กับธนาคาร บริษัทสินเชื่อบุคคล บริษัทจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทประกัน

ชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย และบริษัทโบรคเกอร์ประกันภัย อดีตนักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548

ของช่องทางธนาคาร ของบมจ.กรุงไทยเอกซ่าประกันชีวิต



บรรยายโดย **อ.รัชเดช อติกนิษฐ**

**ขั้นตอนการสมัคร**

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมลล์ หรือ

ช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

**หมายเหตุ**

➢ อัตราค่าสัมมนา ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้

➢ ราคารวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร (สำหรับ On-Site)

➢ วุฒิบัตรมอบให้



ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม

**ตารางสัมมนา** ระยะเวลา 1 วัน 09.00-16.00น.

➡ รอบวันที่ 19 กรกฎาคม 2565   ➡ รอบวันที่ 24 สิงหาคม 2565

➡ รอบวันที่ 26 กันยายน 2565

➡ รอบวันที่ 26 ตุลาคม 2565   ➡ รอบวันที่ 25 พฤศจิกายน 2565

➡ รอบวันที่ 28 ธันวาคม 2565

**หมายเหตุ:** กำหนดการอาจมีเปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์