



หลักสูตร Marketing & Sales 4.0

Course กลยุทธ์การตลาดและการขาย ยุค 4.0

วันที่ 9 พฤษภาคม 2567

วันที่ 9 สิงหาคม 2567

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรม Graph รัชดา MRT ห้วยขวาง

หลักการและเหตุผล:

เพื่อให้การ ที่มีจุดศูนย์รวมอยู่ที่ "อินเทอร์เน็ต (IoT:Internet of Things)" ดังนั้น ในองค์กรต่างๆ ย่อมต้อง "เรียนรู้" และ "ปรับตัว" ก้าวทำให้ทันกับยุคสมัยที่เรียกว่า "Marketing 4.0"

วัตถุประสงค์ : เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม

- เข้าใจหลักการใหม่ๆ ในการตลาดและการขายยุค 4.0
- เรียนรู้แนวทางจากกรณีศึกษาการทำการตลาดและการขายขององค์กรชั้นนำระดับโลกในยุค Digital Economy

หัวข้อการฝึกอบรม :

ภาคที่ 1: กลยุทธ์การตลาด

- จากอดีต - ปัจจุบัน : สี่ยุคการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีส่งผลกับการตลาดและการขายอย่างไร
- การเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคยุค 4.0 ในมิติต่างๆ ดังนี้

1.ด้านข้อมูลข่าวสาร	3.ด้านการจับจ่าย
2.ด้านสังคมการสื่อสาร	4.ด้านการใช้ชีวิต
- 4C.:กรอบการทำตลาดยุค 4.0 ประกอบด้วย

1.Content Based Marketing	3.Connection Based Marketing
---------------------------	------------------------------

2.Customer Based Marketing

4.Comment Based Marketing

- 3P.:Profile-Preference-Profit กระบวนการทำตลาดบน Platform ของ IoT :Internet of Things"

ภาคที่ 2: กลยุทธ์การขาย

- การวิงผลึกสู่ความสำเร็จในการทำธุรกิจ "ไม้หนึ่งคือการตลาด" สู่ "ไม้สองคือการขาย" ต้องทำอะไรและทำอย่างไร
- Sales Innovation Techniques ยุค 4.0 คืออะไรและทำอย่างไรให้ได้ผล
- การสื่อสารการขาย "แบบ Story Telling Techniques" ทำอย่างไร (ฝึกปฏิบัติ)
- "The Killer Sales Messages" ทาง Internet ทำอย่างไร เชิญชวนโน้มน้าวลูกค้าให้สนใจและสั่งซื้อ (ฝึกปฏิบัติ)
- การกระตุ้นการตัดสินใจซื้อด้วย "interactive Stimulation" ทำอย่างไร (ฝึกปฏิบัติ)
- การติดตามลูกค้าด้วย "Sales Follow" ทำอย่างไร (ฝึกปฏิบัติ)

เหมาะสำหรับ :

- ฝ่ายการตลาด การขายและผู้สนใจ

ระยะเวลาฝึกอบรม :

- 1 วัน

วิธีการฝึกอบรม :

- บรรยาย และกรณีศึกษา

วิทยากร :

อาจารย์พรเทพ จันทนาวิ (ตามไฟล์เอกสารแนบ)

การศึกษา

- ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสเอส
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล

จำนวน 20 ท่าน

▪ อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรมสัมมนา/ ท่าน	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
กรณีชำระเงินหน้างาน	3,900	273	117	4,056
Early Bird จ่ายก่อนลดพิเศษ	3,700	259	(111)	3,848
สมัคร 3 ท่านขึ้นไปท่านละ	3,500	245	(105)	3,640

การชำระค่าธรรมเนียม

1. ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค แคชเชียร์เช็ค/เช็คพร้อม ส่งจ่ายในนาม

บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution)

เลขที่ 89/161 ซอยพระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3 แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450

2. โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาโลตัสรามอินทรา 109 บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 148-3638368

ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด

2. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450

บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤษภาวิไล 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรรณฎา 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.in.th

Email info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

กลยุทธ์การตลาดและการขาย ยุค 4.0

ส่งมาที่ ptstraining3@gmail.com หรือ info.ptstraining@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่ออกไปกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____

4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____

5. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ _____

E-mail: _____