

ART OF SALES

KEY TO WIN

เทคนิคการขาย
ทำอย่างไรให้ประสบความสำเร็จ

วันพฤหัสบดีที่ 12 พฤศจิกายน 2563
VIE Hotel Bangkok - MGallery
โดยสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย

ART OF SALES

KEY TO WIN

ไม่ว่าการแข่งขันจะรุนแรงแค่ไหน
หรือเศรษฐกิจจะปรับตัวไปในทิศทางใด
กลยุทธ์และเทคนิคการขายที่มีประสิทธิภาพ
จะพาคุณก้าวไปสู่เป้าหมายทางธุรกิจได้

MAT ขอเปิดประตูสู่ความสำเร็จให้กับคุณ
ด้วยคอร์สกลยุทธ์การขายที่ดีที่สุด

เทคโนโลยียุคใหม่และความท้าทายในโลกธุรกิจยุค Post COVID-19
เปลี่ยนแปลงกระบวนการขายไปอย่างไร มาทำความเข้าใจมุมมองที่เปลี่ยนไป
พร้อมเรียนรู้ความต้องการของลูกค้ายุคใหม่ ที่ส่งผลกับโลกของการขายอย่างที่ไม่เคยมีมาก่อน
จะพัฒนากลยุทธ์การขายให้ประสบความสำเร็จ
เราจำเป็นต้องทราบถึงเทคนิคต่างๆในการผสมเทคโนโลยียุคดิจิทัล
เข้ากับศาสตร์การขายแบบมืออาชีพ พร้อมเข้าใจความต้องการของลูกค้า
รู้จักวางกลยุทธ์การบริหารลูกค้ารายสำคัญ **วางกลยุทธ์ที่ใช้ เลือกใช้เทคนิคที่เหมาะสม!**

สิ่งที่คุณจะได้จากหลักสูตรนี้

- ✓ **ความรู้ด้านการขายในโลกธุรกิจยุคใหม่**
ที่จำเป็นสำหรับฝ่ายขาย โดยเน้นสร้างความเข้าใจในองค์ประกอบการตลาด
รวมถึงการสร้างความสำเร็จในการเปลี่ยนแปลงของตลาด และ ลูกค้า
- ✓ **เสริมความรู้ด้านกระบวนการพัฒนาแนวคิด**
เพื่อสร้างกลยุทธ์ และ พัฒนาเทคนิคการขายให้เหมาะสม เพื่อช่วยเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ
พร้อมสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า
- ✓ **เปิดประสบการณ์**
ผ่านการแลกเปลี่ยนความรู้กับผู้ที่มีประสบการณ์จริงในสายงานนั้นๆ

คอร์ส ART OF SALES – KEY TO WIN

จะช่วยให้คุณสามารพัฒนากลยุทธ์การขายจากหลากปัจจัย
เพิ่มผลลัพธ์ พร้อมจับเคลื่อนธุรกิจให้ก้าวสู่จุดหมายที่วางไว้!

กำหนดการ

วันพฤหัสบดีที่ 12 พฤศจิกายน 2563

08.30 – 09.00 น.

ลงทะเบียน

09.00 – 10.30 น.

Sales Transformation in Digital World

ยุคดิจิทัลเปลี่ยนแปลงกระบวนการขายอย่างไร มาทำความเข้าใจ มุมมองที่เปลี่ยนไป
พร้อมความต้องการของลูกค้ายุคใหม่ และส่งผลให้โลกของนักขายเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร

10.45 – 12.00 น.

Art of Sales : key to win

ทำความเข้าใจกับปัจจัยสำคัญสู่ความสำเร็จ

13.00 – 14.30 น.

Personalize Strategies & Tactics

แนวทางของกลยุทธ์เพื่อสนับสนุนการขาย การเลือกกลยุทธ์ที่ใช้
เพื่อนำเข้าสู่เทคนิคการขายที่เหมาะสม

14.45 – 16.00 น.

Workshop : วางกลยุทธ์การขาย พิชิตใจลูกค้า

ลงมือนำสิ่งที่ได้เรียนรู้มาลงวิเคราะห์ และวางกลยุทธ์การขายร่วมกัน

คุณณรงค์เวทย์ จวนพานิช

B2B Business Director
SCG Distribution



ชำระค่าไปรษณียากรแล้ว
ใบอนุญาตเลขที่ 204/2560
ปณ.ยานนาวา

ค่าลงทะเบียนอบรม

สมาชิกสมาคมฯ ท่านละ 7,000 (+ VAT 7% = 490) รวมเป็นเงิน 7,490 บาท
ผู้สนใจทั่วไป ท่านละ 9,000 (+ VAT 7% = 630) รวมเป็นเงิน 9,630 บาท
รวมอาหารเที่ยง อาหารว่าง และเอกสารประกอบการอบรม

ชำระเงินโดย

- สั่งจ่ายเช็คในนาม สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 099 3000 132483
- โอนเงินผ่านบัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 256-1-03525-1
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สาขาภูมิณี
ชื่อบัญชี สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
(โปรดส่ง Slip Pay In ทาง E-mail : center@marketingthai.or.th)



1168/21 อาคารลุมพินีทาวเวอร์ ชั้นที่ 14 ถ.พระราม 4
แขวงทุ่งพญาเมษ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
โทร. 0-2679-7360-3 โทรสาร 0-2285-5988

 center@marketingthai.or.th  www.facebook.com/marketingthai
 www.marketingthai.or.th  @matsociety

