

ART OF SALES

KEY TO WIN

สมาคมการตลาดฯ ขอเปิดประตูสู่ความสำเร็จให้กับคุณ ด้วยคอร์สกลยุทธ์การขายที่ดีที่สุด!
ที่จะช่วยให้คุณสามารถพัฒนากลยุทธ์การขาย และเรียนรู้ความต้องการของลูกค้ายุคใหม่
ที่ส่งผลกับ**โลกของการขาย**อย่างที่ไม่เคยมีมาก่อน!

วันพฤหัสบดีที่ 27 พฤษภาคม 2564
ณ โรงแรม แกรนด์เซ็นเตอร์พอยท์ เฟลินจิต
โดยสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย

ค่าลงทะเบียนอบรม

สมาชิกสมาคมฯ ท่านละ 7,500 (+ VAT 7% = 525) รวมเป็นเงิน 8,025 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) สาขาคุมพินี
ชื่อบัญชี สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
(โปรดส่ง Slip Pay In ทาง E-mail : center@marketingthai.or.th

ค่าใช้จ่าย
ในการอบรมครั้งนี้
สามารถลดหย่อนภาษีได้
200%



1168/21 อาคารคุมพินีทาวเวอร์ ชั้นที่ 14 ถ.พระราม 4
แขวงทุ่งมหาเมฆ 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



MAT ขอเปิดประตูสู่ความสำเร็จให้กับคุณ
ด้วยคอร์สกลยุทธ์การขายที่ดีที่สุด

ART OF SALES

KEY TO WIN

ไม่ว่าการแข่งขันจะรุนแรงแค่ไหน
หรือเศรษฐกิจจะปรับตัวไปในทิศทางใด
กลยุทธ์และเทคนิคการขายที่มีประสิทธิภาพ
จะพาคุณก้าวไปสู่เป้าหมายทางธุรกิจได้

เทคโนโลยียุคใหม่และความท้าทายในโลกธุรกิจยุค COVID-19
เปลี่ยนแปลงกระบวนการขายไปอย่างไร มาทำความเข้าใจมุมมองที่เปลี่ยนไป
พร้อมเรียนรู้ความต้องการของลูกค้ายุคใหม่ ที่ส่งผลกับโลกของการขายอย่างที่ไม่เคยมีมาก่อน

จะพัฒนางานกลยุทธ์การขายให้ประสบความสำเร็จ
เราจำเป็นต้องทราบถึงเทคนิคต่างๆในการผสมผสานเทคโนโลยียุคดิจิทัล
เข้ากับศาสตร์การขายแบบมืออาชีพ พร้อมเข้าใจความต้องการของลูกค้า
รู้จักวางกลยุทธ์การบริหารลูกค้ารายสำคัญ **วางกลยุทธ์ที่ใช้ เลือกใช้เทคนิคที่เหมาะสม!**

สิ่งที่คุณจะได้จากหลักสูตรนี้

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

กำหนดการ

วันพฤหัสบดีที่ 27 พฤษภาคม 2564

ENTER THE NEW SALES ERA

08.30 – 09.00 น.

ลงทะเบียน / รับเอกสาร

09.00 – 16.00 น.

01 เข้าใจการตลาดกับการขาย

เรียนรู้ และ เข้าใจ ความต่างของ 2 หน้าที่ แต่สำคัญกับธุรกิจไม่แพ้กัน

02 เข้าใจผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลง

ยุคดิจิทัล และ วิกฤติโควิด - 19 ได้เปลี่ยนแปลงกระบวนการขายอย่างไร
มาทำความเข้าใจมุมมองที่เปลี่ยนไป

03 เข้าใจบทบาทนักขาย

มีความเข้าใจ ในหน้าที่ และ แนวปฏิบัติเรื่องการขายในยุคดิจิทัล
และ การปรับตัวของนักขายให้ส่งเสริมความได้เปรียบการแข่งขันขององค์กร

04 เข้าใจสมการสู่ความสำเร็จการขาย

ทำความเข้าใจกับปัจจัยสำคัญ สู่ความสำเร็จด้านการขาย
วิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันเพื่อเพิ่มความสำเร็จในการขาย

05 เข้าใจความพึงพอใจลูกค้าและการเปลี่ยนไป

ความต้องการของลูกค้ายุคใหม่ และส่งผลให้โลกของนักขายเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร

06 เข้าใจเทคนิคในกระบวนการขายที่เป็นประโยชน์

แนวทางของกลยุทธ์ การเลือกกลยุทธ์ที่ใช้ เพื่อนำเข้าสู่เทคนิคการขายที่เหมาะสม

07 เข้าใจเรื่องการพัฒนากลยุทธ์การขายให้ประสบความสำเร็จ

กลยุทธ์การเติบโตทางการตลาด และนำมาใช้ในการสร้างความเติบโต
ของยอดขาย และมีความเข้าใจ เทคนิคการขายให้เห็นผลอย่างรวดเร็ว

** พักรับประทานอาหารกลางวัน 13.00-14.45 น. และ 14.30-14.45 น.

คุณณรงค์เวทย์ วจนพานิช

B2B Business Director
SCG Distribution

