

NEXT LEVEL

B2B #9

GROWTH STRATEGY

จากกลยุทธ์การตลาดสู่การขาย
เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืน

21-22 JULY 2026

AETAS Lumpini Hotel

หลักสูตรเดียวในประเทศไทย
ที่ออกแบบให้ B2B Business โดยเฉพาะ
ที่จะติดอาวุธให้ผู้บริหารยุคใหม่
ให้เข้าใจวิธีการสร้างธุรกิจ
เพื่อให้เติบโตได้อย่างสูงสุด ปรับวิธีคิดแบบใหม่
เตรียมรับมือกับความท้าทายในปี 2026

NEXT LEVEL

B2B^{#9}

GROWTH STRATEGY

ทำไมต้องเรียนในหลักสูตรนี้



แก้ปัญหาและพัฒนาตลาด
จากแผนที่ยั่งยืน
และมีประสิทธิภาพ
ไม่ใช่แค่ชัยชนะระยะสั้น



ได้ลงทำโจทย์จริง
และ Workshop เข้มข้น
เรียนรู้จากทั้งผู้เชี่ยวชาญ
และเพื่อนร่วมรุ่น



ยกระดับทักษะ
การขาย B2B เหนือคู่แข่ง
ปิดดีลองค์กร
ได้อย่างมั่นใจ



พร้อมเครื่องมือ
& Framework
วิเคราะห์ตลาด-ลูกค้าองค์กร
นำไปใช้ได้ทันที



ปรับ Mindset ผู้บริหาร
และทีมขาย B2B
สู่ความสำเร็จที่ยั่งยืน



Networking คุณภาพ
กับผู้บริหาร B2B
หลากหลายอุตสาหกรรม



อัดแน่นด้วย
Case Studies จริง
ที่จะเสกเฉพาะ
ตลาด B2B

NEXT LEVEL

B2B^{#9}

GROWTH STRATEGY



MAT
MARKETING ASSOCIATION OF THAILAND

60th
Anniversary

WHO IS THIS FOR
— ใครเหมาะกับคอร์สนี้?

01



ผู้บริหาร

ผู้บริหารระดับ
Director
ขึ้นไป

02



ผู้จัดการ

Business
Development
Key Account

03



นักการตลาด

ฝ่ายการตลาด
ฝ่ายขาย

04



ผู้ประกอบการ

ผู้ที่ต้องการ
ยกระดับธุรกิจ
B2B

จากกลยุทธ์การตลาดสู่การขาย
เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืน

DAY 2

Next Level B2B Selling

09:00 - 12:00 น.

Unlock Your B2B Success

อัปเดตทฤษฎี B2B Sales ที่ตอบโจทย์ธุรกิจยุคใหม่

- อัปเดตบริบทการขาย (Trends)
- สมการสู่ความสำเร็จในการขาย
- B2B Sales Strategy ทำไมการขายต้องมี “กลยุทธ์”
- Mindset สำหรับนักขายที่ต้องการความสำเร็จ



คุณณรงค์เวทย์ วจนพานิช

ผู้เชี่ยวชาญด้านงานขายและพัฒนาทีมขาย
ประสบการณ์การขาย การบริหาร
งานองค์กรชั้นนำมากกว่า 30 ปี

13:00 - 16:00 น.

The Power of Communication & Deal Closing

ยกระดับทักษะการขาย การสื่อสาร และเทคนิคปิดการขาย
เพื่อสร้างความได้เปรียบและความยั่งยืน

- Information & Knowledge ที่นักขายต้องมี
- Power of Communication for Selling
- เทคนิคการเจรจาต่อรอง และปิดการขาย
- แนวทางการขาย และสร้างความสัมพันธ์อย่างยั่งยืน

Workshop

แลกเปลี่ยนประสบการณ์และการนำไปใช้จริงกับลูกค้าองค์กร

Special Session!

ปรึกษาปัญหาการขายจากเคสจริง
(ลงทะเบียนก่อนได้สิทธิ์ก่อน 5 ที่นั่งแรกเท่านั้น)

DAY 1

Right Strategy Wins All for B2B Business

09:00 - 12:00 น.

- เทรนด์และการตลาดของ B2B Business ที่ต้องปรับเปลี่ยนตามการเปลี่ยนแปลงของ “ลูกค้า” และ “คู่แข่ง”
- กับดักและสิ่งที่ผู้บริหารมักเข้าใจผิดเกี่ยวกับการตลาด B2B

WHY

- > ทำไมการตลาดแบบ B2B ต้องมีกลยุทธ์
- > ทำไมวิธีทำงานเดิมๆถึงไม่มีประสิทธิภาพ

WHAT

- > กลยุทธ์คืออะไร?
- > ทำไมกลยุทธ์ที่ใช้ จึงเป็นจุดเริ่มต้นของความสำเร็จ
- > การทำ Marketing Goal, Strategy และ Tactics ที่ได้ผลจริง
- > สิ่งที่คุณต้องเข้าใจลึกซึ้ง : ความแตกต่างระหว่าง Strategy VS Tactics

HOW

- > การพัฒนากลยุทธ์การตลาดและการขาย เพื่อสร้างการเติบโตของธุรกิจที่เป็น B2B
- > การหา Winning Strategy ให้กับการตลาดของคุณ
- > Digital and Innovation Strategy



คุณบิ่งอร สุวรรณมงคล

CEO & Founder
Hummingbirds Consulting

13:00 - 16:00 น.

Right Target

เข้าใจกลุ่มเป้าหมายให้ลึกซึ้ง ใครคือ Profitable Target ของคุณ

Right Product and Service

ทำอย่างไรให้สินค้าและบริการมีจุดขายอย่างแท้จริง โดนใจลูกค้า และเหนือกว่าคู่แข่ง

Right Branding and Positioning

เราจะทำให้แบรนด์แตกต่างอย่างไร B2B ก็ต้องมีการสร้างแบรนด์

Right Purchase Journey

ทำอย่างไรให้เกิดการดึงดูดและสร้าง Conversion ตลอดเส้นทางการซื้อของลูกค้า

Mini Workshop เพื่อนำความรู้ไปใช้งานจริง

NEXT LEVEL

B2B^{#9}

GROWTH STRATEGY

ค่าลงทะเบียนอบรม

รวมอาหารกลางวัน และ เอกสารประกอบการอบรม

สมาชิกสมาคมฯ

ท่านละ 16,000 (+ VAT 7% = 1,120)

รวมเป็นเงิน 17,120 บาท

ผู้สนใจทั่วไป

ท่านละ 16,900 (+ VAT 7% = 1,183)

รวมเป็นเงิน 18,083 บาท

ค่าใช้จ่าย
ในการอบรมครั้งนี้
สามารถลดหย่อนภาษีได้

200%

ชำระเงินโดย

- สั่งจ่ายเช็คในนาม สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 099 3000 132483

- โอนเงินผ่านบัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 256-1-03525-1
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สาขาลุมพินี
ชื่อบัญชี สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย



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

CONTACT US



www.marketingthai.or.th



center@marketingthai.or.th



www.facebook.com/marketingthai



[@matsociety](https://line.me/tv/@matsociety)



Marketeer

