



การตลาดและการขายเชิงรุก Dynamic Sales & Marketing Strategies

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันเป็นโลกของการแข่งขันแบบครบวงจร ซึ่งเป็นผลจากการปรับตัวของตลาดการค้าโลก ทำให้แนวทางการทำธุรกิจนั้นมีการเปลี่ยนแปลงเป็นอย่างมาก เป็นเหตุให้มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงในยุคปัจจุบัน ดังนั้นผู้ที่อยู่ในธุรกิจ ตั้งแต่ผู้ประกอบการ ผู้บริหารจนถึงพนักงานทั่วไปนั้นต้องมีการปรับตัวให้เป็นการทำงานเชิงรุก เพิ่มมากขึ้นในทุกรูปแบบเพื่อช่วงชิงแต้มต่อทางธุรกิจ ดังนั้นแนวคิดด้านการตลาดสมัยใหม่ จึงต้องนำแนวคิดของการตลาดเชิงรุก (Dynamics Marketing Concept) ขึ้นมาเพื่อให้เป็นเครื่องมือ ที่สำคัญในการทำธุรกิจ ปรับตัว เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงนั้น ๆ สามารถวางแผนการตลาดและมีกลยุทธ์มากขึ้น ทำให้ธุรกิจมีการเจริญเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

หลักสูตร “ Dynamic Marketing Strategies ” เป็นหลักสูตรที่รวบรวมถึงเทคนิคการตลาดและการขายที่สำคัญ รวมถึงแนวโน้มการทำตลาดในอนาคต และวิธีการจัดการกับอุปสรรคต่าง ๆ ในการขายและการตลาด เพื่อความเป็นต่อในการดำเนินธุรกิจ ทำให้ผู้ปฏิบัติงานและผู้บริหารสามารถนำไปใช้ ไปปฏิบัติ และวางแผนได้อย่างเป็นรูปธรรม นำมาซึ่งความสำเร็จขององค์กร

วัตถุประสงค์

- ผู้บริหารและทีมงานขาย ตลาด และผู้ที่เกี่ยวข้อง เข้าใจการขายและการตลาดยุคใหม่
- มีความเข้าใจหลักการผสมผสานจิตวิทยาการขายและการตลาด เพื่อให้เป็นกลยุทธ์เชิงรุก
- เพื่อเพิ่มศักยภาพภายในต่อการทีมงานขาย ตลาด และผู้ที่เกี่ยวข้อง
- สร้างตลาดแนวรุกและแนวการขายแบบใหม่ ๆ ที่ให้รับตรงกับผู้บริโภคยุคใหม่

วิทยากร : ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

เนื้อหาในการอบรม

- แนวธุรกิจในตลาดเศรษฐกิจ
- วิเคราะห์ พฤติกรรม ที่เปลี่ยนแปลงของลูกค้า เพื่อการวางแผน
- ออกแบบการขายและการตลาดเพื่อตอบสนองลูกค้า
- กลยุทธ์ทางการตลาดที่สำคัญในยุคนี้ และในอนาคต
- การจัดการกับการเปลี่ยนแปลงของลูกค้าและตลาดยุคใหม่
- กระบวนการ การซื้อ และพฤติกรรมลูกค้า เพื่อการวางแผน
- Partners Model เพื่อชัยชนะที่เหนือกว่าในงานขายและตลาด

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

เลขที่ 52/174 ถ.กรุงเทพกรีฑา 15 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

www.trainingservice.co.th



- ✚ หลักการตลาดเชิงรุก ยุคใหม่ ตามหลัก 4 บวก 4
- ✚ เทคนิคการวางแผนการตลาดแบบนักการตลาดเชิงรุก
- ✚ การตลาดใดควร(Do) และสิ่งใด ไม่ควร(Don't)
- ✚ การประเมินผลการตลาดในยุคใหม่

หลักสูตรนี้ ออกแบบเฉพาะสำหรับ

นักการตลาด นักขาย ผู้บริหาร พนักงานทุกระดับและ ทุกองค์กรที่ต้องติดต่อกับลูกค้า และต้องการสร้างกลไกการเป็นลูกค้าที่ยั่งยืนขององค์กร ผู้กำหนดกลยุทธ์ นโยบาย การวางแผนงาน การปฏิบัติการ ตลอดจนการติดตาม และวัดผลการดำเนินงานด้านการตลาดขององค์กรวิธีการสัมมนา

หมายเหตุ

- ค่าสัมมนาจะรวมเฉพาะค่าวิทยากร และเอกสารประกอบการบรรยาย
- ค่าสัมมนาไม่รวม ค่าสถานที่ ค่าอาหารและเครื่องดื่มระหว่างพักสำหรับวิทยากรและเจ้าหน้าที่บริษัทฯ
- ในกรณีต่างจังหวัด ทางสถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส ขอให้บริษัทรับผิดชอบเกี่ยวกับค่าที่พัก ค่าเดินทางของวิทยากร และเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ ตลอดการสัมมนาทั้งโปรแกรม
- หลักสูตรสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม หรือความต้องการของลูกค้า

บริษัท อาภาฉาย จำกัด

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

Tel .0-2736-0408-9

Mobile : 089 898 0400 , 065 649 9789

Fax. 0-736-0050, 0-2736-1035

E-mail: admin@trainingservice.co.th

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

เลขที่ 52/174 ถ.กรุงเทพกรีฑา 15 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

www.trainingservice.co.th