

เทคนิคการตลาดเพื่อเจาะหน่วยงานของรัฐ Marketing Approach for Government Sector

หลักการและเหตุผล

ความต้องการของตลาดมีอยู่ด้วยกันหลายส่วน ที่สามารถนำมาเป็นกลุ่มเป้าหมายของการขาย เช่น ตลาดเอกชน ตลาดเฉพาะด้าน หรือ ตลาดที่เป็นหน่วยงานของรัฐ โดยเป็นที่ยอมรับกันในวงกว้างว่า กลุ่มเป้าหมายที่สำคัญสำหรับการขายในยุคปัจจุบัน คือ หน่วยงานของรัฐ เปรียบเสมือนขุมทรัพย์ที่สำคัญ ของสินค้าทุกประเภท ทำให้ทุกองค์กรสามารถ สร้างยอดขาย และขยายผลของการขายได้อย่างไร้ข้อจำกัด การเข้าใจถึงกระบวนการขายให้หน่วยงานของรัฐ เพื่อการวางแผนที่ดี ในการเจาะตลาด เป็นเพราะความซับซ้อนของตลาดหน่วยงานของรัฐ ที่มีหลายมิติ ตั้งแต่ กระบวนการของการจัดทำความต้องการในโครงการต่าง ๆ การวางแผนงบประมาณ การจัดทำงบประมาณ ในรูปแบบใหม่ การกำหนดคุณลักษณะของสินค้า การเข้าถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า รวมถึงกระบวนการขั้นตอนของการจัดซื้อจัดจ้างซึ่งมีหลายรูปแบบ เป็นต้น จึงทำให้ผู้ที่ต้องการขยายฐานลูกค้าเพื่อเจาะตลาดราชการนั้น ต้องใช้ความสามารถเฉพาะและมีบุคคลากรที่มีความสามารถเข้าใจในกลไก กระบวนการที่แท้จริงในการติดต่อหน่วยงานของรัฐ เพราะผู้ขายเปรียบเสมือนประตูที่สำคัญในการนำเสนอข้อได้เปรียบของมาตรฐาน ผลิตภัณฑ์ ทำให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากที่สุด

หัวข้อการสัมมนา

- ✚ การขายในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อนำไปสู่การขายให้หน่วยงานราชการ
- ✚ คน-งาน-เงิน-ผล แนวทางสำคัญของของความสำเร็จการทำงานของหน่วยงานราชการ
- ✚ ค้นหาเป้าหมายอย่างไร ไม่พลาดเป้า ตรงคน ตรงงาน
- ✚ เข้าใจระบบงบประมาณ เพื่อเป็นแนวทางการสร้างกรอบเสนอโครงการ
- ✚ วิเคราะห์ กระบวนการ จัดซื้อ จัดจ้าง เพื่อการนำเสนอขาย
- ✚ วิเคราะห์ สภาพการแข่งขัน คู่แข่งภายใน ภายนอก คู่แข่งแท้ คู่แข่งเทียม
- ✚ นำเสนอเงื่อนไขและคุณสมบัติในการประกวดราคา เพื่อการสร้างความได้เปรียบในการพิจารณา
- ✚ การพัฒนา โครงการงานของตนเอง เพื่อเป็นความต้องการในหน่วยงานราชการ
- ✚ การกำหนด คุณลักษณะ ที่สำคัญของผลิตภัณฑ์ เพื่อหน่วยงานราชการ
- ✚ การเตรียมตัวและการเตรียมพร้อมในการประกวดราคา
- ✚ การจัดทำข้อเสนอขาย การเสนอราคา เพื่อการพิจารณา ที่นักขายพลาดไม่ได้
- ✚ การจัดซื้อทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction)
- ✚ สร้างความได้เปรียบในการ จัดซื้อจัดจ้าง ตกลงราคา ทำสัญญาและตรวจรับ

ประโยชน์ที่จะได้รับ

- ✚ เข้าใจกระบวนการของการขายให้หน่วยงานราชการ เทคนิคและรูปแบบต่าง ๆ ที่นำมาใช้เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่มีความต้องการที่แท้จริง
- ✚ นำข้อคิด เพื่อการวินิจฉัย ทำให้ได้ประโยชน์ร่วมในเชิงกลยุทธ์ ระหว่างการสัมมนา จนสามารถนำไปใช้ เพื่อเจาะตลาดราชการ

ผู้เข้าร่วมสัมมนา

พนักงาน ผู้จัดการฝ่ายขาย ผู้จัดการฝ่ายการตลาด ผู้จัดการฝ่ายส่งเสริมการขาย เจ้าของธุรกิจ ผู้ทำธุรกิจด้านบริการ ผู้สนใจทั่วไป

วิทยากร : ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

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