



โครงการฝึกอบรมหลักสูตร

การตลาดและการขายเชิงรุก
Dynamic Sales & Marketing Strategies

นำเสนอโดย



สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

โทร 0 2736 0408, 0 2038 3121, 0 2736 1035 แฟกซ์ 0 2736 0050



โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

หลักสูตร การตลาดและการขายเชิงรุก Dynamic Sales & Marketing Strategies

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 2 วัน
โดย ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันเป็นโลกของการแข่งขันแบบครบวงจร ซึ่งเป็นผลจากการปรับตัวของตลาดการค้าโลก ทำให้แนวทางการทำธุรกิจนั้นมีการเปลี่ยนแปลงเป็นอย่างมาก เป็นเหตุให้มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงในยุคปัจจุบัน ดังนั้นผู้ที่อยู่ในธุรกิจ ตั้งแต่ผู้ประกอบการ ผู้บริหารจนถึงพนักงานทั่วไปนั้นต้องใช้เวลาปรับตัวให้เป็นการทำงานเชิงรุก เพิ่มมากขึ้นในทุกรูปแบบเพื่อช่วงชิงแต้มต่อทางธุรกิจ ดังนั้นแนวคิดด้านการตลาดสมัยใหม่ จึงต้องนำแนวคิดของการตลาดเชิงรุก(Dynamics Marketing Concept) ขึ้นมาเพื่อให้เป็นเครื่องมือที่สำคัญในการทำธุรกิจ ปรับตัว เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงนั้น ๆ สามารถวางแผนการตลาดและมีกลยุทธ์มากขึ้น ทำให้ธุรกิจมีการเจริญเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง หลักสูตร “ Dynamic Marketing Strategies” เป็นหลักสูตรที่รวบรวมถึงเทคนิคการตลาดและการขายที่สำคัญ รวมถึงแนวโน้มการทำตลาดในอนาคต และวิธีการจัดการกับอุปสรรคต่างๆ ในการขายและการตลาด เพื่อความเป็นต่อในการดำเนินธุรกิจ ทำให้ผู้ปฏิบัติงานและผู้บริหารสามารถนำไปใช้ ไปปฏิบัติ และวางแผนได้อย่างเป็นรูปธรรม นำมาซึ่งความสำเร็จขององค์กร

วัตถุประสงค์

1. ผู้บริหารและทีมงานขาย ตลาด และผู้ที่เกี่ยวข้อง เข้าใจการขายและการตลาดยุคใหม่
2. มีความเข้าใจหลักการผสมผสานจิตวิทยาการขายและการตลาด เพื่อให้เป็นกลยุทธ์เชิงรุก
3. เพื่อเพิ่มศักยภาพภายในต่อการทำงานขาย ตลาด และผู้ที่เกี่ยวข้อง
4. สร้างตลาดแนวรุกและแนวการขายแบบใหม่ ๆ ที่ให้ตรงกับผู้บริโภคยุคใหม่

ผู้ที่เหมาะสม

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

หัวข้อการสัมมนา

1. แนวธุรกิจในทศวรรษหน้า
2. วิเคราะห์ พฤติกรรม ที่เปลี่ยนแปลงของลูกค้า เพื่อการวางแผน
3. ออกแบบการขายและการตลาดเพื่อตอบสนองของลูกค้า



4. กลยุทธ์ทางการตลาดที่สำคัญในยุคนี้ และในอนาคต
5. การจัดการกับการเปลี่ยนแปลงของลูกค้าและตลาดยุคใหม่
6. กระบวนการ การซื้อ และพฤติกรรมลูกค้า เพื่อการวางแผน
7. Partners Model เพื่อชัยชนะที่เหนือกว่าในงานขายและตลาด
8. หลักการตลาดเชิงรุก ยุคใหม่ ตามหลัก 4 บวก 4
9. เทคนิคการวางแผนการตลาดแบบนักการตลาดเชิงรุก
10. การตลาดใดควร (Do) และสิ่งใด ไม่ควร (Don't)
11. การประเมินผลการตลาดในยุคใหม่

รูปแบบการอบรมสัมมนา

แนวการสอนเป็นรูปแบบที่ออกแบบให้เหมาะสมกับการเรียนรู้ของผู้ใหญ่ (Professional Learning Method) จากแนวคิด สู่การปฏิบัติ Work Shop และ กรณีศึกษา (Case Studies)

สถานที่อบรมสัมมนา อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

ระยะเวลา ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 2 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

วิทยากรนำสัมมนาโดย

ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

(B.E.Eng., MS(CEM)., Ph.D-Management)

ผู้บริหาร 1 ใน 500 Fortune ของ USA

ผู้ดำเนินรายการโทรทัศน์ “เส้นทางนักขาย” ทาง Nation Channel

เจ้าของผลงานหนังสือ ทะลุเป้าขายง่ายนิดเดียว เล่ม 1

และเล่ม 2, เนื้อหาชั้นการบริหาร



การศึกษา

- ปริญญาเอก(Ph-D)สาขาการบริหารจัดการ-เกียรตินิยมอันดับ1 (คะแนนสูงสุด) Adamson University, Manila, Philippines
- ปริญญาโท สาขาการบริหารจัดการด้านวิศวกรรมและสารสนเทศ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ
- ปริญญาตรีสาขาวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ตำแหน่งปัจจุบัน

- ประธานคณะกรรมการบริหาร บริษัท แม็กนาเอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้ดำเนินรายการ TV “รายการเส้นทางนักขาย” ช่อง TTV1-Nation Channel

(ออกอากาศทุกวันอาทิตย์เวลา21.00-22.00น.)

- รองอธิการบดีฝ่ายบริหาร-วิทยาลัยพินธุโลก
- ผู้อำนวยการสถาบัน- สถาบันที่ปรึกษาและพัฒนาธุรกิจ
- ผู้อำนวยการสถาบัน-สถาบันพัฒนาความสำเร็จ
- คณะกรรมการสถาบันเพิ่มขีดความสามารถมนุษย์ สภาอุตสาหกรรม
- คณะกรรมการสายแรงงาน-สภาอุตสาหกรรม
- ผู้พิพากษาสมทบ-ศาลแรงงานกลาง
- ที่ปรึกษาด้านแรงงานสัมพันธ์-กระทรวงแรงงาน

ประสพการณ์ด้านงานเอกชน

- ผู้จัดการฝ่ายตลาดประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
TRW Automotive Thailand (บริษัท 1 ใน500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา)
- กรรมการผู้จัดการและผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท ลีเบิร์ต (ประเทศไทย) จำกัด
(บริษัท1 ใน 500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา)
- ผู้จัดการฝ่ายขาย ประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ บริษัท ยูโรเอเชีย คอนเน็คเตอร์ จำกัด
- วิศวกรฝ่ายขายและบริการ บริษัท ฟุจิ ไฟโต้ฟิล์ม (ประเทศไทย) จำกัด

ประสพการณ์การทำงาน

- รองผู้อำนวยการสถาบันวิทยาการการเรียนรู้-Brain-Base Learning
สำนักงาน บริหารและพัฒนาองค์ความรู้-สำนักนายกรัฐมนตรี
- อนุกรรมการการแรงงาน-รัฐสภา
- เลขานุการประจำคณะกรรมการการแรงงานและสวัสดิการสังคม-รัฐสภา
- คณะกรรมการสายวิชาการ-สภาอุตสาหกรรม
- คณะกรรมการสถาบันเพิ่มขีดความสามารถมนุษย์-สภาอุตสาหกรรม
- ประธานฝ่ายวิชาการ –สมาคม The BOSS
- คณะกรรมการสภามหาวิทยาลัย-วิทยาลัยพินธุโลก
- ที่ปรึกษาด้านแรงงานสัมพันธ์- กระทรวงแรงงาน
- ผู้อำนวยการสถาบัน- สถาบันพัฒนาความสำเร็จ

อาจารย์ และวิทยากรในสถาบันชั้นนำ หลายแห่ง เช่น ศูนย์การศึกษาต่อเนื่องแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, สถาบันการบริหารและจิตวิทยา – The BOSS, TRUE Corporation, S.P.SUZUKI, UBC, MICHELIN, KPN Plus, P&O Nedlloyd, Gulf Electric, S.E.C. Auto Sales and Services, ธนาคารกสิกรไทย, Toyota Motor, Toyota Thonburi, HINO Automotive,ไทยประกันชีวิต, LAICA AIA, Unilever, Lion (Thailand), Monzanto, Thai Yazaki, เนาวรัตน์ พัฒนา,การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม (ISMED), สภาอุตสาหกรรม, สมาคมจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA) ,สภานายจ้างและอุตสาหกรรมไทย(ECON Thai), TPI, NU LIFE, กระเบื้องตราเพชร, สโมสรรอตารี วิวาดี, สโมสรรอตารี ปทุมวัน, Boston Network, Digital Wave, AIM, Toyoda Gosei (Thailand) Co.,Ltd., Royal Porcelain, กระจกไทย อาซาฮี, ไปรษณีย์ไทย, MBA, มหาวิทยาลัย

อัสสัมชัญมหาวิทยาลัยกรุงเทพ, URC, NIKE, Permafex, หลักสูตรนานาชาติ (บรรยายเป็นภาษาอังกฤษ) มหาวิทยาลัยราชภัฏวชิราวุฒวิทยาลัย, ศูนย์พัฒนาทุนมนุษย์ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต, มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต หลัก สูตร ผู้บริหาร, มหาวิทยาลัย สุโขทัย (ผู้บริหารมหาวิทยาลัย), มหาวิทยาลัย บุรพา (ปริญญาโท), มหาวิทยาลัย ศรีปทุม (ปริญญาโท), สถาบันพัฒนาธุรกิจ (BD Center), สถาบันพัฒนาความสำเร็จ ฯลฯ

กิจกรรมด้านสาธารณชน

- : ผู้ดำเนินรายการ TV “รายการเส้นทางนักราย” ช่อง TTV1 - Nation Channel (ออกอากาศทุกวันอาทิตย์ เวลา 21.00 – 22.00 น.)
- : คอลัมน์นิสต์ “คลีนิกนักราย” หนังสือพิมพ์ เส้นทางนักราย
- : คอลัมน์นิสต์ “Lady in Work” หนังสือพิมพ์ สยามธุรกิจ

ผลงานด้านหนังสือพกพา (Pocket Book)

- : หนังสือชื่อ “เหนือชั้นการบริหาร”
จัดจำหน่ายโดย บริษัท ซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
- : หนังสือชื่อ “ทะลุเป้าขาย ง่ายนิดเดียว”
จัดจำหน่ายโดย บริษัท ซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

รางวัลเกียรติยศ

- : เครื่องราชอิสริยาภรณ์ ชั้น เบญจมาภรณ์ มงกุฎไทย
- : เข็มรูปกระเป๋าระสุนคั่นชีพ พระนามาภิไธยย่อ “สก” กรมทหารราบที่ 21

