



โครงการอบรม Online by Zoom Meeting

หลักสูตร “นักขายขั้นเทพกับการขาย 4.0 เพื่อเพิ่มยอดขายแบบ Top Sales (Super Sales with Selling 4.0 in order to Top Sales Selling)” รุ่นที่ 1 - 2

รุ่นที่ 1 : วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2565 และ รุ่นที่ 2 : วันที่ 1 ธันวาคม 2565

ณ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร

วิวัฒนาการทางการตลาด มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา แปรเปลี่ยนไปตามกระแสการเปลี่ยนแปลงของพลวัตรของโลก และพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า ที่จะต้องมีการปรับเปลี่ยนไปตามกระแสดังกล่าวข้างต้น ตั้งแต่ยุคการตลาด 1.0 ไปจนถึงยุคการตลาด 4.0 เป็นตลาดที่เน้นการผสมผสานการตลาดทั้ง 3 ยุคเข้าไว้เป็นการตลาดที่เน้นคุณค่ามากกว่ามูลค่า เป็นการตลาดสังคมดิจิทัลอย่างแท้จริงในปัจจุบัน ทำให้ต้องมีการปรับตัวและปรับเปลี่ยนวิถีทางการขายอย่างไรให้ทันกับเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น เพื่อให้การขายบรรลุผลสำเร็จและเป้าหมาย แบบ Top Sales ให้ได้ดังใจอย่างรวดเร็วทันต่อสถานการณ์ทั้งในปัจจุบันและอนาคต

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้มีความรู้และความเข้าใจในตลาดที่เปลี่ยนแปลงเพื่อปรับประยุกต์ใช้ในการขายโดยเฉพาะการขายยุค 4.0
2. สามารถเรียนรู้ เข้าใจในการขายยุค 4.0 อย่างถ่องแท้และสามารถปรับตัวและปรับเปลี่ยนให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น
3. เพื่อให้สามารถนำการขายยุค 4.0 เพื่อเพิ่มยอดขายแบบ Top Sales ให้ได้ดังใจอย่างมีประสิทธิภาพทันเหตุการณ์ เพิ่มประสิทธิภาพในอนาคตได้

หัวข้อการฝึกอบรม

เวลา 13.00 – 16.00 น.

- แนวโน้มของการขายแต่ละยุคการตลาด
- Workshop : วิเคราะห์การขายแต่ละยุค
- ความเข้าใจในการตลาดยุค 4.0 (Human Value)
- เคล็ดลับเพิ่มยอดขายแบบ Top Sales ให้ทะลุเป้า
- เพิ่มยอดขายแบบ Top Sales ในยุคการตลาด 4.0
- แนวคิดและความสำคัญของการขายยุค 4.0
- Workshop : วิเคราะห์การขายยุค 4.0
- เจาะลึกนวัตกรรมการขายแบบ Top Sales ในยุค 4.0
- Principle 1 : Communicate Channel
- Principle 2 : Distribute Channel
- Principle 3 : Facilitate Channel
- การปรับตัวให้ทันกับการขายแบบ Top Sales ยุค 4.0
- แนวทางเพิ่มยอดขายกับการขายแบบ Top Sales ยุค 4.0
- Workshop : เพิ่มยอดขายแบบ Top Sales เชิงปฏิบัติ

/ วิทยากร...

วิทยากร

● อาจารย์ สุกิจ ตรียุทธวัฒนา

- ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ (ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ) มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- ปริญญาโท การจัดการ (ภาครัฐและเอกชน) มหาวิทยาลัยคริสเตียน
- Certificated to Securities Marketing (Securities Training Association)
- Certificated to Train the Trainer
- Certificated to Excellent to Customer Service (สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ)
- Certificated to Impressive Personality Development Program (สถาบันพัฒนาบุคลิกภาพจอห์นโรเบิร์ตเพาเวอร์)
- ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า ด้านการบริหารและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ รวมแล้วเกือบ 20 ปี จากบริษัทและองค์กรชั้นนำหลายแห่ง และด้านการตลาดขายตรงและด้านการเป็นวิทยากรมากกว่า 10 ปี
- ปัจจุบันเป็นที่ปรึกษาด้านพัฒนาศักยภาพบุคคลและระบบให้กับหน่วยงานองค์กร บริษัทเอกชนทั่วไป อาจารย์พิเศษ และวิทยากรรับเชิญจากหลายองค์กร

กลุ่มเป้าหมาย

เหมาะสำหรับ พนักงานขายในทุกระดับ

รูปแบบการอบรม

- Virtual Class Online Training by Conference Meeting Application
- อภิปรายแลกเปลี่ยนความคิดเห็น สะท้อนแนวคิดร่วมกัน
- สรุปและถาม-ตอบ เพื่อทดสอบความเข้าใจ

วัน เวลา

จำนวน 1 วัน

รุ่นที่ 1 วันอังคารที่ 1 กุมภาพันธ์ 2565 เวลา 13.00 – 16.00 น.

รุ่นที่ 2 วันพฤหัสบดีที่ 1 ธันวาคม 2565 เวลา 13.00 – 16.00 น.

สถานที่

Host MUT Training Center

จำนวนรับ

รุ่นละ 30 คน

ค่าลงทะเบียนอบรม

คนละ 1,500 บาท (ลด 10% ฝ่าวิกฤตโควิดไปด้วยกัน เหลือ 1,350 บาท)

(ฟรีเอกสารประกอบการอบรมแบบลิงค์ดาวด์โหลด และวุฒิบัตร)

โปรโมชั่น : สมัครอบรมลด 10%

: สมัครเข้าอบรม 3 คน แถม 1 คน (เฉลี่ยคนละ 1,125 บาท)

: สมัครเข้าอบรม 5 คน แถม 2 คน (เฉลี่ยคนละ 1,071.42 บาท)

: ศิษย์เก่า, นักศึกษา(ที่ยังไม่ประกอบอาชีพ) และบุคลากรของ ม.มหานคร ลด 20%

(ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีได้)

การรับวุฒิบัตร

ผู้เข้ารับการฝึกอบรมออนไลน์มีเวลาอบรมไม่น้อยกว่า 75% ของระยะเวลาการฝึกอบรมตลอดหลักสูตร จะได้รับวุฒิบัตรจากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร

กำหนดการรับสมัคร

รุ่นที่ 1 ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป - 18 มกราคม 2565

รุ่นที่ 2 ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป - 17 พฤศจิกายน 2565

/ วิธีการสมัครและชำระเงิน...

วิธีการสมัครและชำระเงิน 1. วิธีการสมัคร มี 3 วิธี

- ทางโทรศัพท์ สำรองที่นั่ง หมายเลข 0 2988 3655 ต่อ 2333-4, 2360-1, 09 2246 4638
- ทางโทรสาร ส่งใบสมัครมาที่หมายเลข 0 2988 4040
- ทาง E-mail: training.mut@gmail.com, Line ID: @muttraining

2. วิธีการชำระเงิน มี 2 วิธี

- ส่งจ่ายเช็คในนาม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร ส่งไปที่สำนักฝึกอบรมและพัฒนาทรัพยากรบุคคล
- โอนเงินผ่านธนาคารกรุงเทพ สาขาหนองจอก บัญชีสะสมทรัพย์ ชื่อ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร เลขที่ 217-0-05142-5 ส่งเอกสารการโอนเงินไปที่สำนักฝึกอบรมและพัฒนาทรัพยากรบุคคล

3. วิธีส่งใบสมัครและหลักฐานการชำระเงิน

- ส่งใบสมัครพร้อมหลักฐานการชำระเงินไปที่ สำนักฝึกอบรมและพัฒนาทรัพยากรบุคคล F503 ชั้น 5 อาคาร F มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร เลขที่ 140 ถนนเชื่อมสัมพันธ์ เขตหนองจอก กรุงเทพฯ 10530 โทรศัพท์ 0 2988 3655, 0 2988 3666 ต่อ 2333-4, 2360-1 โทรสาร 0 2988 4040
- ทาง E-mail: training.mut@gmail.com, Line ID: @muttraining หรือ โทรสาร 0 2988 4040

รับจำนวนจำกัด สมัครก่อน มีสิทธิก่อน