



โครงการอบรมหลักสูตร
“สุดยอดนักขายเชิงรุก Super Sales” รุ่นที่ 4
วันอังคารที่ 19 ธันวาคม 2560
ณ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร

เน้นเนื้อหาสำหรับนักขายให้รู้ถึงสภาพตลาดของกลุ่มเป้าหมาย สามารถทำการวิเคราะห์ตลาดได้อย่างมีคุณภาพ และสร้างความสมบูรณ์แบบในความเป็นนักขาย ที่เป็นหัวข้อสำคัญที่นำไปประยุกต์ใช้สำหรับการขายให้เป็นลักษณะในรูปแบบเชิงรุกมากขึ้นในการเข้าหาลูกค้ามากกว่าการรอลูกค้า และ เชิงรุกในแง่ที่จะต้องวิเคราะห์พิจารณาปัจจัยหลัก 4 C ซึ่งเป็นการขายแบบบุกตลาด โดยการเจาะลึกปัจจัยดังกล่าวให้มีความเข้าใจ รู้ลึก รู้แบบเชี่ยวชาญที่สามารถนำไปปรับใช้ในงานขายในตัวบุคคลในลักษณะการทำยอดขาย ในความสุดยอดนักขายแบบมืออาชีพ

วัตถุประสงค์

1. มีความรู้ ความเข้าใจและสร้างมาตรฐานความสมบูรณ์แบบในความเป็นนักขาย
2. สร้างทัศนคติที่ดีในงานขายในความเป็นสุดยอดนักขายเชิงรุก
3. เรียนรู้เทคนิค และกระบวนการต่างๆ ในการสร้างความสมบูรณ์สุดยอดนักขาย
4. สามารถบรรลุเป้าหมาย และสร้างยอดขายได้อย่างรวดเร็ว

หัวข้อการฝึกอบรม

09.00-12.00 น.

*** เจาะลึกการขายแบบบุกตลาด (4 C)**

C 1 : Company ----> องค์การ (Marketing Mix) - (4P)

1. Product --> ผลิตภัณฑ์, ยอดขายและอัตราการเติบโต, วงจรผลิตภัณฑ์, ภาพลักษณ์ของแบรนด์, คุณลักษณะ, คุณประโยชน์ และจุดขาย
2. Price --> ราคาเทียบตลาดเป็นอย่างไร เหมาะสมหรือไม่ สูงหรือต่ำเกินไป
3. Place --> สะดวกกับลูกค้าหรือไม่ ครอบคลุมช่องทางที่สามารถจัดจำหน่ายหรือไม่
4. Promotion --> ได้ทำอะไรไปบ้าง และผลลัพธ์เป็นอย่างไร

C 2 : Competitor --> คู่แข่ง

1. การระบุคู่แข่งทั้งทางตรง และทางอ้อม
2. การวิเคราะห์ส่วนแบ่งทางการตลาด (Market Share)
3. การวิเคราะห์จุดยืนของผลิตภัณฑ์ (Product Positioning)
4. การวิเคราะห์ข้อได้เปรียบ (Product Advantage)

13.00- 16.30 น.

/Customer...

C 3 : Customer --> ลูกค้า

1. ขนาดของตลาด (Market Size) --> ปริมาณเงินที่ผู้บริโภคใช้ไปในตลาดนั้นๆในแต่ละปี
2. อัตราการเติบโตของตลาด (Market Growth) --> ปริมาณเงินที่ผู้บริโภคใช้มากขึ้นโดยเทียบกับปี
3. วิเคราะห์ลูกค้า (First or Later)--> จัดลำดับลูกค้าในการไปก่อนและหลัง
4. วิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า (Needs and Want) --> ตั้งคำถามเชิงลึก
5. บทบาทในการซื้อของลูกค้า (Consumer Buying Roles)--> เชื่อกันว่าบทบาทของลูกค้า

C 4 : Capability --> ศักยภาพของนักขาย

1. แนวคิดและทัศนคติในงานขาย
2. การบริหารการขาย (Sales Management)
3. เทคนิคการวางแผนการขาย (Sales Objective --> Sales Planning)
4. การรู้จักตนเอง
5. บุคลิกภาพ การวางตัว (มาดนักขาย)
6. การบริการ และการติดตามการซื้อซ้ำ

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

เหมาะสำหรับนักขายทุกระดับ

รูปแบบการฝึกอบรม

1. บรรยาย แบบสื่อนำ 2-3 ทาง

E-mail : training@mut.ac.th , <http://www.training.mut.ac.th>

2. การอภิปรายร่วม และกิจกรรมกลุ่มแบบระดมความคิดตลอดการฝึกอบรม
3. Workshop - กรณีศึกษา แบบตัวอย่างจริงจากงานขาย
4. สรุป และถาม-ตอบ เพื่อทดสอบความเข้าใจ

ระยะเวลาในการอบรม จำนวน 1 วัน วันอังคารที่ 19 ธันวาคม 2560 เวลา 09.00 – 16.30 น.

สถานที่ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร

จำนวนรับ 30 คน

ค่าลงทะเบียนอบรม คนละ 3,500 บาท

(รวมเอกสารประกอบการอบรม กระเป๋าผ้า ปากกา อาหารว่าง 2 มื้อ และวุฒิบัตร)

โปรโมชั่น : สมัครเข้าอบรม 3 คน แคมฟรี 1 คน

(ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200% และชำระค่าลงทะเบียนก่อนการอบรม 3 สัปดาห์ รับส่วนลด 5%)

การรับวุฒิบัตร

ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีเวลาเข้าอบรมรวมไม่น้อยกว่า 75% ของระยะเวลาการฝึกอบรมตลอดหลักสูตรจะได้รับวุฒิบัตรจากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร

กำหนดการรับสมัคร

ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป – 8 ธันวาคม 2560

วิธีการสมัครและชำระเงิน

1. วิธีการสมัคร มี 3 วิธี

- ทางโทรศัพท์ สำรองที่นั่ง หมายเลข 0-2988-3655 ต่อ 2333-4, 2360-1
- ทางโทรสาร ส่งใบสมัครมาที่หมายเลข 0-2988-3666 ต่อ 2333 และ 0-2988-4040
- ทาง E-mail: training@mut.ac.th

2. วิธีการชำระเงิน มี 2 วิธี

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

/วิธีส่งใบ...

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 0-2988-3655 ต่อ 2333 และ 0-2988-4040
- ทาง E-mail: training@mut.ac.th