

Sales & Marketing Strategy for B2B

หลักสูตร : กลยุทธ์การขายและการตลาดเจาะองค์กร

เพิ่มยอดขายให้ก้าวกระโดด
ด้วยการใช้กลยุทธ์นำ

การขายสินค้าและบริการสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กร (B2B) ในปัจจุบันนี้มีความยากและสลับซับซ้อนมากขึ้นเนื่องจากปัจจัยหลายประการที่เปลี่ยนแปลงไปเช่น ผู้บริโภคมีการศึกษาสูง ผู้บริโภคสามารถที่จะเข้าถึงแหล่งข้อมูลข่าวสารได้มากขึ้น และที่สำคัญคือผู้บริโภคมีทางเลือกในการซื้อสินค้าและบริการมากขึ้นทั้ง Online & Offline ดังนั้นผู้บริหารจึงไม่สามารถกำหนดกลยุทธ์การขายและการตลาดเหมือนในอดีตที่ผ่านมาได้อีกแล้วหากแต่ต้องเป็นผู้ที่มีทักษะในการคิดวิเคราะห์เพื่อจะได้กำหนดกลยุทธ์ได้อย่างเหมาะสมสอดคล้องกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ด้วยเหตุนี้เองทางสถาบันได้พัฒนาหลักสูตร “การสร้างกลยุทธ์การขายและการตลาดสำหรับลูกค้ากลุ่มองค์กรธุรกิจ” (Sales and Marketing strategy for B2B)

เป็นหลักสูตรถูกพัฒนาขึ้นเพื่อต้องการให้ผู้บริหารการตลาด ผู้บริหารทีมขายและผู้ที่เกี่ยวข้องได้เรียนองค์ความรู้ที่สำคัญ เพื่อพัฒนากลยุทธ์ทางการขายสำหรับลูกค้ากลุ่มองค์กรธุรกิจโดยเฉพาะให้ประสบความสำเร็จ

Course Outline

พ 13 ร.ค. 66



- ภาพรวมทางการตลาด
- Branding VS Marketing VS Selling Strategy
- 3 ประเด็นสำคัญในการสร้างกลยุทธ์การขายและการตลาดที่ต้องรู้ : ลูกค้า, สินค้า และคู่แข่ง
- การเลือกและระบุกลุ่มเป้าหมายที่สร้างยอดขาย
- การวิเคราะห์คู่แข่งขั้น
- การวิเคราะห์พฤติกรรมและปัจจัยในการตัดสินใจซื้อสินค้าของลูกค้า
- กลยุทธ์การรักษาและขยายฐานลูกค้า
- การวิเคราะห์จุดขายของสินค้าและบริการ
- การแสวงหาโอกาสทางการขายและการตลาด
- การสร้างกลยุทธ์ทางการขายและการตลาด
- กลยุทธ์การตลาด (Marketing strategy 4 P's)



OBJECTIVE

1. เพื่อให้ผู้บริหารทีมขายสามารถกำหนดกลยุทธ์ทางการขายและการตลาดได้อย่างเหมาะสม
2. เพื่อสร้างความสำเร็จในการบริหารยอดขาย อีกทั้งยังทราบแนวทางต่าง ๆ ในการรักษา ฐานลูกค้ารวมถึงการขายฐานลูกค้าให้ได้ตามเป้าหมายที่ต้องการ
3. สามารถสร้างกิจกรรมทางการตลาดเพื่อป้องกันการสูญเสียลูกค้า วิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย ลูกค้าและคู่แข่ง รวมถึงสภาพแวดล้อมทางการตลาดได้อย่างลึกซึ้ง
4. เมื่อจบหลักสูตรผู้อบรมสามารถนำองค์ความรู้ไปปฏิบัติงานได้ทันที

หลักสูตร : กลยุทธ์การขายและการตลาดเจาะองค์กร



สนใจสมัครหลักสูตร

คุณไพบุลย์ ล้วนวรรณิ์

ที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญด้านการขาย การบริหารทีมขาย การตลาด การเจรจาต่อรอง ทั้งธุรกิจค้าปลีกและภาคอุตสาหกรรมต่างๆมากกว่า 18 ปี



Line

@strategiccenter



เว็บไซต์

www.sbdc.co.th

W 13 ธ.ค. 66

ค่าธรรมเนียม 4,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ที่สำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)



การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชัดคร่อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีนคราวันอินทาวน นันทิมาธรพริ
เลขที่ 609-2-01313-6



***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มีเดบิตกันต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

1	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
2	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/> มือถือ <input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
3	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/> มือถือ <input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
	ชื่อบริษัท/องค์กร	<input type="text"/>
	<input type="checkbox"/> สำนักงานใหญ่ <input type="checkbox"/> สาขา	<input type="text"/>
	เลขประจำตัวผู้เสียภาษี	<input type="text"/>
	ประเภทธุรกิจ	<input type="text"/>
	มีออฟฟิศอยู่ที่	<input type="text"/>
	ชื่อผู้ประสานงาน	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	โทรศัพท์	<input type="text"/> มือถือ <input type="text"/>
	โทรสาร	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ

โทร : 085-485-8825 หรือ www.sbdc.co.th

