

โปรแกรมฝึกอบรมหลักสูตร : เทคนิคการแข่งขันการขาย การตลาดทางด้านราคา

ระยะเวลาในการฝึกอบรม : 1 วัน เวลา 09.00-16.00 น.

วิทยากร : ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

1. หลักการและเหตุผล

ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้และเข้าใจวัฒนธรรมเรื่องราคา องค์ประกอบของราคา เทคนิคการตั้งราคา การกำหนดโครงสร้างราคา การกำหนดกลยุทธ์ราคาให้เหมาะสมกับกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ การกำหนดกลยุทธ์ราคาที่แตกต่างกันเพื่อให้เหมาะสมกับสถานการณ์ของการแข่งขัน นอกจากนี้ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้แบบเจาะลึกเกี่ยวกับแนวทางในการเพิ่มกำไร ให้กับธุรกิจด้วยกลยุทธ์การขึ้นราคาสินค้าและกลยุทธ์การป้องกันการลดราคาสินค้า

2. ประโยชน์ที่จะได้รับ

- พัฒนาสมรรถนะด้านการบริหารราคา
- เข้าใจเทคนิคการตั้งราคา การกำหนดโครงสร้างราคา
- สามารถวางแผนกลยุทธ์ราคาที่เหมาะสมกับกลยุทธ์สินค้า
- เพิ่มกำไรให้กับองค์กรด้วยกลยุทธ์การขึ้นราคาขายสินค้า
- ลดการสูญเสียกำไรจากกลยุทธ์การป้องกันการลดราคา
- สร้างวัฒนธรรมเรื่องราคาให้กับพนักงานขาย
- เพิ่มทักษะการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ

3. หัวข้อการสัมมนา

1. การทำความเข้าใจกับเรื่องของราคา Understand Pricing
2. จิตวิทยาของผู้บริโภคและราคา Consumer Psychology and Pricing
3. วิธีการกำหนดราคา Setting The Price
4. การให้ส่วนลดของราคา Price Discount and Allowances
5. การตั้งราคาในการส่งเสริมการขาย Promotional Pricing
6. การเริ่มเกมส์การตัดราคา Initiating Price Cuts
7. การเริ่มเกมส์การขึ้นราคา Initiating Price Increase
8. Responding to competitors' Price Changes
9. การศึกษาวิธีการวางกลยุทธ์ระดับบริษัทอย่างประสพผลสำเร็จ
10. ทำไมต้องมีการเปลี่ยนแปลง
11. ขบวนการการวางกลยุทธ์ทางการตลาด
12. การวางกลยุทธ์ที่มุ่งสู่ตลาดเป็นสำคัญ
13. การวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์
14. องค์ประกอบสำคัญในการดำเนินกลยุทธ์ที่มุ่งสู่ตลาดเป็นสำคัญ
15. อุปสรรคที่เรากำลังเผชิญหลังปี 2012 เป็นต้นไป

16. ทักษะทางการตลาดแบบดั้งเดิมและแบบใหม่ที่ธุรกิจต้องการ
17. ทฤษฎีการแข่งขัน Competitive Strategy
18. การวิเคราะห์คู่แข่ง Competitor Analysis
19. การกำหนดบทบาทในฐานะผู้นำ ผู้ทำซิง ผู้ตาม และผู้ชิงตลาด
20. กลยุทธ์การตั้งรับทางการตลาด Defense Strategy
21. กลยุทธ์การบุกทางการตลาด Attack Strategy
22. กลยุทธ์การจับตลาดเฉพาะ Niche Strategy
23. การรักษาสมดุลทางการมุ่งสู่ลูกค้าและมุ่งสู่คู่แข่ง
24. การเอาชนะด้วยข่าวสาร Winning with Information
25. การตลาดสัมพันธ์ภาพกับลูกค้า (CRM)

4. วิธีการอบรมสัมมนา

การฝึกอบรมเน้นการทำ Workshop โดยใช้หลัก Participant Center และมีภาพยนตร์ประกอบตลอดการสัมมนา

5. วิทยากร ดร.วิชัย ว่องคิลปวัฒนา

กรรมการผู้จัดการ (MANAGING DIRECTOR)

LUCKYSTAR INTERNATIONAL (THAILAND) CO.,LTD

อดีต รองผู้อำนวยการฝ่ายขาย บริษัท โอเอสสกา จำกัด

การศึกษา

- บัณฑิตชั้นตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พานิชยศาสตร์มหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ประสบการณ์การทำงาน

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์(ประเทศไทย)จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบล จำกัด(พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟริสแลนด์ (ประเทศไทย)จำกัด(มหาชน)

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อากาฉาย จำกัด)



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: admin@trainingservice.co.th



id-line: pisit131918

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส