

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่
หลักสูตร กลยุทธ์การตั้งราคาและการเจรจาต่อรองด้านราคา
เพื่อพิชิตยอดขาย

(Competitive Pricing & Negotiation Strategy)

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

โดย **กुरुด้านการขาย ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา**

หลักการและเหตุผล

ในยุคการแข่งขันที่ไร้พรมแดน สินค้าจะถูกส่งจากแหล่งที่มีต้นทุนถูกกว่าทั่วโลกเพื่อเข้ามาแข่งขันในประเทศไทย และสินค้าไทยก็จะประสบกับปัญหาการแข่งขันด้านราคากับสินค้าทั่วโลก ราคาจึงเป็นปัจจัยสำคัญอย่างยิ่งที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของลูกค้าทั้งในแง่ผู้บริโภคและลูกค้าที่เป็นช่องทางจัดจำหน่าย ไม่ว่าจะเป็นสินค้าอุปโภคบริโภค สินค้าอุตสาหกรรม หรือแม้แต่สินค้าบริการ นักการตลาดที่รู้เท่าทันกลยุทธ์การตั้งราคาจึงย่อมได้เปรียบและจะสามารถเรียกราคาในจังหวะที่เหมาะสม แทนที่จะใช้สูตรของการตัดทอนราคาให้ถูกกว่าคู่แข่งเพียงอย่างเดียวซึ่งเป็นที่คัมภีร์การตั้งราคาได้ห้ามไว้ หลักสูตรนี้จึงเท่ากับเป็นการติดอาวุธทางปัญญาให้บรรดานักขายและนักการตลาดได้เห็นความจริงที่ว่า “การเอาชนะด้วยกลยุทธ์ด้านราคามีใช่การที่จะต้องลดราคาให้ถูกลงกว่าคู่แข่งของท่านเสมอไป”

ผู้ควรเข้าสัมมนา

- พนักงานขายผู้ซึ่งกำลังจะถูกมอบหมายงานในการบริหารการขาย
- ฝ่ายการตลาด
- ฝ่ายบริการลูกค้า
- หัวหน้าพนักงานขาย/การตลาด/บริการลูกค้า
- ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายบริการ
- ผู้จัดการทั่วไป
- กรรมการผู้จัดการ / เจ้าของธุรกิจ
- ผู้สนใจทั่วไป

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. ขบวนการการวางกลยุทธ์ทางการตลาด
10. การวางกลยุทธ์ที่มุ่งสู่ตลาดเป็นสำคัญ
11. การวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์
12. องค์ประกอบสำคัญในการดำเนินกลยุทธ์ที่มุ่งสู่ตลาดเป็นสำคัญ
13. ทักษะทางการตลาดแบบดั้งเดิมและแบบใหม่ที่ธุรกิจต้องการ
14. ทฤษฎีการแข่งขัน (Competitive Strategy)
15. การวิเคราะห์คู่แข่ง (Competitor Analysis)
16. การกำหนดบทบาทในฐานะผู้นำ ผู้ทำชิง ผู้ตาม และผู้หนีตลาด
17. กลยุทธ์การตั้งรับทางการตลาด (Defense Strategy)
18. กลยุทธ์การบุกทางการตลาด (Attack Strategy)
19. กลยุทธ์การจับตลาดเฉพาะ (Niche Strategy)
20. การรักษาสมดุลทางการมุ่งสู่ลูกค้าและมุ่งสู่คู่แข่ง
21. การเจรจาต่อรองทางด้านราคา
22. การต่อรองทางด้านราคาแบบแบ่งเค้ก
23. การต่อรองทางด้านราคาแบบขยายเค้ก
24. การต่อรองราคา ทฤษฎี Bargaining Zone
25. การสร้างแรงจูงใจในเจรจาต่อรองแบบ RC-CLASS
26. การจัดการข้อโต้แย้งและปิดการขายด้วยราคา

วิธีการฝึกอบรมสัมมนา

หลักสูตร นี้ดำเนินการสัมมนาแบบ ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยมีการทำ Workshop และ การ VDO ประกอบการสัมมนา 6 ชั่วโมง

สถานที่อบรมสัมมนา อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

ระยะเวลา ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 1 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.



วิทยากรนำสัมมนาโดย

ดร. วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเทอร์เน็ตแห่งประเทศไทย จำกัด



ข้อมูลการศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พาณิชยศาสตร์มหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- PhD Management, American University of Human Sciences, USA

ประสบการณ์การทำงาน

อดีต รองผู้อำนวยการขาย บริษัท โอสอตสกา จำกัด

Director of Management Committee-Osotspa Kirin Co.,Ltd.

ประสบการณ์

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เบปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ต เอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟริสแลนด์ (ประเทศไทย) จำกัด มหาชน
- ประสบการณ์การอบรม
- TEAM SALES MANAGER PROGRAM PEPSI-COLA DETRIOT MICHIGAN USA
- CUSTOMER BUSINESS DEVELOPMENT TRAINING PROGRAM PROCTER & GAMBLE AND WALMART ARKANSAS USA

ประสบการณ์การบรรยาย

- วิทยากร และที่ปรึกษา บริษัท เทรนนิง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส จำกัด
- วิทยากร-สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- วิทยากร-สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- วิทยากร-สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- อาจารย์พิเศษและวิทยากร หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ
- คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น สาขา
- การตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเชีย บัณฑิตวิทยาลัย
- มหาวิทยาลัย ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ฯลฯ
- ที่ปรึกษาชมรมผู้บริหารการขายสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย

- ที่ปรึกษา สถาบัน Pro Sales Academy
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปลและเรียบเรียงหนังสือการบริหารของสำนักพิมพ์ดอกหญ้า

หัวข้อบรรยาย

- การขาย
- การตลาด
- กลเม็ดเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ
- Sales Planning Strategy Program
- การขายเชิงรุกในสภาวะวิกฤติ ขายได้ต้องเก็บเงินได้
- ขายความคิดพิชิตใจลูกค้า
- การจัดการข้อโต้แย้งในการขาย
- การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่งชั้น
- การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์
- conceptual & consultative selling
- เทคนิคTele-Marketing อย่างมีประสิทธิภาพสูง ภาคปฏิบัติ
- Visionary Sales Force Management
- การจัดการข้อโต้แย้งภาคปฏิบัติ
- Sales Attitude & CRM
- การเจรจาต่อรองทางธุรกิจแบบ Triple Win
- Key Customer Mgt
- การควบคุมและประเมินผลงานทีมงานขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- การบริการ
- การส่งเสริมการขาย
- การเจรจาต่อรอง
- จิตวิทยาและการจัดการกับคน
- ความเป็นผู้นำ

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อภาฉาย จำกัด)



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: admin@trainingservice.co.th



Mobile No. 098 585 9995



id-line: pisit131918

