

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่  
**หลักสูตร เทคนิคการวิเคราะห์การตลาดและคู่แข่ง เพื่อแสวงหากลยุทธ์ในการเอาชนะ**  
อบรมสัมมนานอกสถานที่ ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

### หลักการและเหตุผล

การขายในยุคสังคมข่าวสารที่ลูกค้ามีข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าเท่ากับหรืออาจจะมากกว่าผู้ขายเป็นยุคแห่งการขายที่นักขายและนักการตลาดที่ไม่ปรับตัวจะไม่สามารถที่จะรักษาลูกค้าเก่าไว้ได้อีกต่อไป อีกทั้งยังไม่สามารถเพิ่มลูกค้าใหม่เข้ามาในปริมาณของลูกค้าได้อีก เป็นผลให้นักขายและนักการตลาดถึงแก่อวสานไปเป็นจำนวนมาก ตามมาด้วยความอวสานของธุรกิจนั้นๆ จึงจำเป็นที่นักขาย นักการตลาดและผู้บริหารจะต้องปรับตัวให้ทันลูกเล่นของและชั้นเชิงการขายแบบใหม่ เพื่อใช้ในการรักษาลูกค้าเก่าไม่ให้ออกจากไปอีกทั้งแสวงหากลยุทธ์ใหม่เข้ามาทดแทนลูกค้าเก่าที่จากไปบางส่วนเพื่อสามารถรักษาระดับการขายและเพิ่มพูนการขายให้มากยิ่งขึ้นในที่สุด.

### หัวข้อการสัมมนา

1. ลักษณะของผู้บริหารงานยุคใหม่
2. การเปลี่ยนแปลงองค์กรเพื่อรองรับกลยุทธ์
3. ขบวนการสร้างกลยุทธ์ทางการตลาด
4. การวิเคราะห์สถานการณ์
5. การพัฒนากลยุทธ์ของตำแหน่งผลิตภัณฑ์
6. การตลาดที่มุ่งสู่ลูกค้าเป็นสำคัญ
7. กลยุทธ์ด้านการตลาด
8. เส้นทางกิจกรรมทางการตลาดและ Workshop
9. ความแตกต่างของการบริหารธุรกิจในอดีต ปัจจุบันและอนาคต
10. การเปลี่ยนแปลงจากการมุ่งสู่ผลิตภัณฑ์มาสู่การมุ่งสู่ตลาด
11. ความชำนาญด้านการตลาดแบบเดิม
12. ความชำนาญด้านการตลาดที่เป็นที่ต้องการในปัจจุบัน
13. การวางแผนธุรกิจของหน่วยธุรกิจ ( SBU )
14. การวางแผนกลยุทธ์ระดับบริษัทและระดับฝ่าย
15. การตั้งหน่วยกลยุทธ์ธุรกิจ ( SBU )
16. การวางแผนกลยุทธ์ของ SBU
17. SWOT Analysis และ Workshop
18. การวิเคราะห์โอกาสทางการตลาด
19. ความคิดเชิงกลยุทธ์ของ Porter และ Workshop
20. การเพิ่มรายได้จากกลยุทธ์แบบต่างๆและ Workshop
21. Intensive Growth

22. Integrative Growth
23. Diversification Growth
24. Dowsizing Old Business
25. ทฤษฎีแรงกดดันทั้ง 5
26. การวิเคราะห์คู่แข่งขั้นและ Workshop
27. โครงสร้างตลาดของ Market Leader, Market Challenger, Market Follower ,Market Nicher
28. การทำ Competitive Intelligence และ Workshop
  - การเตรียมการ
  - แหล่งข้อมูล
    - เทคนิค
    - การนำเสนอ
29. การทำตลาดเฉพาะ Nichemanship
30. ความสมดุลของกลยุทธ์
31. การเอาชนะด้วยข้อมูล
32. การตลาดสัมพันธ์ภาพกับลูกค้า ( CRM )
33. Total Relationship Management ( TRM )
34. Winback Customer และ Workshop
35. การตลาดแบบ One to One
36. ข้อมูลแบบไหนที่ต้องการ
37. จะคำนวณมูลค่าตลอดอายุลูกค้าได้อย่างไร
38. ทำไม Database จึงแพง
39. วิถีชีวิตที่เปลี่ยนไปของผู้บริโภคยุค Digital
40. New Marketing Rules For New Economy

### วิธีการฝึกอบรมสัมมนา

หลักสูตรนี้ดำเนินการสัมมนาแบบ ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยมีการทำ Workshop และ การ VDO ประกอบการสัมมนา 6 ชั่วโมง

### สถานที่อบรมสัมมนา

อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

### ระยะเวลา

ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 1 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

## นำเสนอโดย



### ดร. วิชัย ว่องศิลปวัฒนา

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล(ประเทศไทย) จำกัด



#### ข้อมูลการศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พาดิษยศาสตร์มหาบัณฑิต 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 เป๊ปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟริสแลนด์ (ประเทศไทย) จำกัดมหาชน
- ประสบการณ์การอบรม
- TEAM SALES MANAGER PROGRAM PEPSI-COLA DETRIOT MICHIGAN USA
- CUSTOMER BUSINESS DEVELOPMENT TRAINING PROGRAM PROCTER & GAMBLE AND WALMART ARKANSAS USA

#### ประสบการณ์การบรรยาย

- วิทยากร และที่ปรึกษา สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS)
- วิทยากร-สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- วิทยากร-สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- วิทยากร-สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- อาจารย์พิเศษและวิทยากร หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ
- คณะพาดิษยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- การตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเซีย 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
- การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่งขั้น
- การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์
- conceptual & consultative selling
- เทคนิคTele-Marketing อย่างมีประสิทธิภาพสูง ภาคปฏิบัติ
- Visionary Sales Force Management
- การจัดการข้อโต้แย้งภาคปฏิบัติ
- Sales Attitude & CRM
- การเจรจาต่อรองทางธุรกิจแบบ Triple Win
- Key Customer Mgt
- การควบคุมและประเมินผลงานที่งานขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- การบริการ
- การส่งเสริมการขาย
- การเจรจาต่อรอง
- จิตวิทยาและการจัดการกับคน

**สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่**

**สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อาภาฉาย 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