



โครงการฝึกอบรมหลักสูตร

**เทคนิคการตลาด – เพื่อเจาะหน่วยงานของรัฐ  
(Marketing Approach for Government Sector)**

นำเสนอโดย



สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

โทร 0 2736 0408, 0 2038 3121, 0 2736 1035 แฟกซ์ 0 2736 0050



โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่  
**หลักสูตร เทคนิคการตลาด – เพื่อเจาะหน่วยงานของรัฐ**  
(Marketing Approach for Government Sector)

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน  
โดย ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

### หลักการและเหตุผล

ความต้องการของตลาดมีอยู่ด้วยกันหลายส่วน ที่สามารถนำมาเป็นกลุ่มเป้าหมายของการขาย เช่น ตลาดเอกชน ตลาดเฉพาะด้าน หรือ ตลาดที่เป็นหน่วยงานของรัฐ โดยเป็นที่ยอมรับกันในวงกว้างว่า กลุ่มเป้าหมายที่สำคัญสำหรับการขายในยุคปัจจุบัน คือ หน่วยงานของรัฐเปรียบเสมือนชุมทรัพย์ที่สำคัญของสินค้าทุกประเภท ทำให้ทุกองค์กรสามารถสร้างยอดขาย และขยายผลของการขายได้อย่างไร้ข้อจำกัด การเข้าใจถึงกระบวนการขายให้หน่วยงานของรัฐ เพื่อการวางแผนที่ดีในการเจาะตลาดเป็นเพราะความซับซ้อนของตลาดหน่วยงานของรัฐที่มีหลายมิติ ตั้งแต่กระบวนการของการจัดทำความต้องการในโครงการต่างๆ การวางแผนงบประมาณ การจัดทำงบประมาณ ในรูปแบบใหม่ การกำหนดคุณลักษณะของสินค้า การเข้าถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า รวมถึงกระบวนการขั้นตอนของการจัดซื้อจัดจ้างซึ่งมีหลายรูปแบบ เป็นต้น จึงทำให้ผู้ที่ต้องการขายฐานลูกค้าเพื่อเจาะตลาดราชการนั้น ต้องใช้ความสามารถเฉพาะและมีบุคคลากรที่มีความสามารถเข้าใจในกลไก กระบวนการที่แท้จริงในการติดต่อหน่วยงานของรัฐ เพราะผู้ขายเปรียบเสมือนประตูที่สำคัญในการนำเสนอข้อได้เปรียบของมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ทำให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากที่สุด

### วัตถุประสงค์ของการเรียนรู้

- เข้าใจกระบวนการของการขายให้หน่วยงานราชการ เทคนิคและรูปแบบต่าง ๆ ที่นำมาใช้เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่มีความต้องการที่แท้จริง
- นำข้อคิด เพื่อการวินิจฉัย ทำให้ได้ประโยชน์ร่วมในเชิงกลยุทธ์ ระหว่างการสัมมนา จนสามารถนำไปใช้เพื่อเจาะตลาดราชการ

### ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา

ผู้ประกอบการ ผู้บริหารฝ่ายขาย เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย พนักงานขาย ผู้บริหารระดับสูงและระดับกลาง พนักงานฝ่ายการบริหารทั่วไป ฝ่ายการตลาด ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ผู้สนใจทั่วไป

### หัวข้อการสัมมนา

- การขายในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อนำไปสู่การขายให้หน่วยงานราชการ
- คน-งาน-เงิน-ผล แนวทางสำคัญของของความสำเร็จการทำงานของหน่วยงานราชการ
- ค้นหาเป้าหมายอย่างไร ไม่พลาดเป้า ตรงคน ตรงงาน



- เข้าใจระบบงบประมาณ เพื่อเป็นแนวทางการสร้างกรอบเสนอโครงการ
- วิเคราะห์ กระบวนการ จัดซื้อ จัดจ้าง เพื่อการนำเสนองานขาย
- วิเคราะห์ สภาพการแข่งขัน คู่แข่งภายใน ภายนอก คู่แข่งแท้ คู่แข่งเทียม
- นำเสนอเงื่อนไขและคุณสมบัติในการประกวดราคา เพื่อการสร้างความได้เปรียบในการพิจารณา
- การพัฒนา โครงการงานของตนเอง เพื่อเป็นความต้องการในหน่วยงานราชการ
- การกำหนด คุณลักษณะ ที่สำคัญของผลิตภัณฑ์ เพื่อหน่วยงานราชการ
- การเตรียมตัวและการเตรียมพร้อมในการประกวดราคา
- การจัดทำข้อเสนอขาย การเสนอราคา เพื่อการพิจารณา ที่นักขายพลาดไม่ได้
- การจัดซื้อทางอิเล็กทรอนิกส์ (E-Auction)
- สร้างความได้เปรียบในการ จัดซื้อจัดจ้าง ตกลงราคา ทำสัญญาและตรวจรับ

## รูปแบบการอบรมสัมมนา

แนวการสอนเป็นรูปแบบที่ออกแบบให้เหมาะสมกับการเรียนรู้ของผู้ใหญ่ (Professional Learning Method) จากแนวคิด สู่การปฏิบัติ Work Shop และ กรณีศึกษา (Case Studies)

## สถานที่อบรมสัมมนา อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

**ระยะเวลา** ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 1 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

## วิทยากรนำสัมมนาโดย

### **ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย**

**(B.E.Eng., MS(CEM)., Ph.D-Management)**

ผู้บริหาร 1 ใน 500 Fortune ของ USA

ผู้ดำเนินรายการโทรทัศน์ “เส้นทางนักขาย” ทาง Nation Channel

เจ้าของผลงานหนังสือ ทะลุเป้าขายง่ายนิดเดียว เล่ม 1

และเล่ม 2, เนื้อหาขึ้นการบริหาร



### การศึกษา

- บริญญาเอก(Ph-D)สาขาการบริหารจัดการ-เกียรตินิยมอันดับ1 (คะแนนสูงสุด) Adamson University, Manila, Philippines
- บริญญาโท สาขาการบริหารจัดการด้านวิศวกรรมและสารสนเทศ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ
- บริญญาตรีสาขาวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

### ตำแหน่งปัจจุบัน

- ประธานคณะกรรมการบริหาร บริษัท แม็กน่าเอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้ดำเนินรายการ TV “รายการเส้นทางนักขาย”ช่อง TTV1-Nation Channel (ออกอากาศทุกวันอาทิตย์เวลา21.00-22.00น.)
- รองอธิการบดีฝ่ายบริหาร-วิทยาลัยพินุกโลก
- ผู้อำนวยการสถาบัน- สถาบันที่ปรึกษาและพัฒนาธุรกิจ
- ผู้อำนวยการสถาบัน-สถาบันพัฒนาความสำเร็จ
- คณะกรรมการสถาบันเพิ่มขีดความสามารถมนุษย์ สภาอุตสาหกรรม
- คณะกรรมการสายแรงงาน-สภาอุตสาหกรรม
- ผู้พิพากษาสมทบ-ศาลแรงงานกลาง
- ที่ปรึกษาด้านแรงงานสัมพันธ์-กระทรวงแรงงาน

### ประสบการณ์ด้านงานเอกชน

- ผู้จัดการฝ่ายตลาดประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ TRW Automotive Thailand (บริษัท 1 ใน500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา)
- กรรมการผู้จัดการและผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท ลีเบิร์ต (ประเทศไทย) จำกัด (บริษัท1 ใน 500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา)
- ผู้จัดการฝ่ายขาย ประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ บริษัท ยูโรเอเชีย คอนเน็คเตอร์ จำกัด
- วิศวกรฝ่ายขายและบริการ บริษัท ฟุจิ ไฟโต้ฟิล์ม (ประเทศไทย) จำกัด

### ประสบการณ์การทำงาน

- รองผู้อำนวยการสถาบันวิทยาการการเรียนรู้-Brain-Base Learning สำนักงาน บริหารและพัฒนาองค์ความรู้-สำนักนายกรัฐมนตรี
- อนุกรรมการการแรงงาน-รัฐสภา
- เลขาธิการประจำคณะกรรมการการแรงงานและสวัสดิการสังคม-รัฐสภา
- คณะกรรมการสายวิชาการ-สภาอุตสาหกรรม
- คณะกรรมการสถาบันเพิ่มขีดความสามารถมนุษย์-สภาอุตสาหกรรม
- ประธานฝ่ายวิชาการ –สมาคม The BOSS
- คณะกรรมการสภามหาวิทยาลัย-วิทยาลัยพินุกโลก
- ที่ปรึกษาด้านแรงงานสัมพันธ์- กระทรวงแรงงาน
- ผู้อำนวยการสถาบัน- สถาบันพัฒนาความสำเร็จ

อาจารย์ และวิทยากรในสถาบันชั้นนำ หลายแห่ง เช่น ศูนย์การศึกษาต่อเนื่องแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, สถาบันการบริหารและจิตวิทยา – The BOSS, TRUE Corporation, S.P.SUZUKI, UBC, MICHELIN, KPN Plus, P&O Nedlloyd, Gulf Electric, S.E.C. Auto Sales and Services, ธนาคารกสิกรไทย, Toyota Motor, Toyota Thonburi, HINO Automotive,ไทยประกันชีวิต, LAICA AIA, Unilever, Lion (Thailand), Monzanto, Thai Yazaki, เนวาร์ตน์ พัฒนา,การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม (ISMED), สภา

อุตสาหกรรม, สมาคมจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA) ,สถาบันย้้างและอุตสาหกรรมไทย(ECON Thai), TPI, NU LIFE, กระเบื้องตราเพชร, สโมสรร โรตารี ภูมิภาคดี, สโมสรร โรตารี ปทุมวัน, Boston Network, Digital Wave, AIM, Toyoda Gosei (Thailand) Co.,Ltd., Royal Porcelain, กระจกไทย อาซาฮี, ไปรษณีย์ไทย, MBA, มหาวิทยาลัย อัสสัมชัญมหาวิทยาลัยกรุงเทพ, URC, NIKE, Permafex, หลักสูตรนานาชาติ (บรรยายเป็นภาษาอังกฤษ) มหาวิทยาลัยราชมวงคค, ศูนย์พัฒนาทุนมนุษย์ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต, มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต หลัก สูตรผู้บริหาร, มหาวิทยาลัย สุโขทัย (ผู้บริหารมหาวิทยาลัย), มหาวิทยาลัย บรูพา (ปริญญาโท), มหาวิทยาลัย ศรีปทุม (ปริญญาโท), สถาบันพัฒนาธุรกิจ, สถาบันพัฒนาความสำเร็จ ฯลฯ

#### กิจกรรมด้านสาธารณชน

- : ผู้ดำเนินรายการ TV “รายการเส้นทางน้กชาย” ช่อง TTV1 - Nation Channel (ออกอากาศทุกวันอาทิตย์ เวลา 21.00 – 22.00 น.)
- : คอลัมน์น้สตร์ “คลีน้คน้กชาย” น้หนังสือพ้มพ์ เส้นทางน้กชาย
- : คอลัมน์น้สตร์ “Lady in Work” น้หนังสือพ้มพ์ สยามธุรกิจ

#### ผลงานด้านหนังสือพกพา (Pocket Book)

- : หนังสือชื่อ “เหนือชั้นน้การบ้รหาร”  
จัดจ้าหน้ายโดย บ้รช้ท ช้เอ้ด ยูเคชั่น จ้ากัด (มหาชน)
- : หนังสือชื่อ “ทะเลป้าชาย ง้ายน้ดเด้ยว”  
จัดจ้าหน้ายโดย บ้รช้ท ช้เอ้ด ยูเคชั่น จ้ากัด (มหาชน)

#### รางวัลเก้ยรต้ยศ

- : เครื่องราชอ้สรียาภรณ์ ชั้น เบญจมาภรณ์ มงกุฎไทย
- : เข้มรูปกระเป้ากระสุนค้ันช้พ พระนามาภ้ไธยย่อ “สก” กรมทหารราบที่ 21