We're here to support your **success**

Public Online Training

“SMART MARKETING & CUSTOMER DIGITAL 5.0”

เจาะลึกการตลาด วิเคราะห์ลูกค้า ยุคใหม่ DIGITAL 5.0

จัดอบรมวันที่ 23 พฤศจิกายน 2566 เวลา 9.00 – 16.00 น.

วิทยากรโดย อาจารย์โกมินทร์ เมืองจันทร์

ความสำคัญ

เป้าขายเป็นหัวใจของการดำเนินธุรกิจ การที่จะพิชิตเป้าขายได้นั้นย่อมต้องมีองค์ประกอบมากมาย การขายและการตลาดในปัจจุบันเป็นศาสตร์ที่ไม่แยกออกจากกันอย่างชัดเจน นักขายที่จะประสบความสำเร็จได้ดีในยุคนี้จำเป็นต้องมีความรู้และทักษะด้านการตลาด เศรษฐศาสตร์ และการวิเคราะห์ธุรกิจควบคู่กันไปด้วย ในขณะเดียวกันนักการตลาดที่ทำหน้าที่ในการวางแผนกลยุทธ์ให้องค์กรก็จำเป็นต้องมีพื้นฐานความเข้าใจด้านการขายด้วย ทักษะที่เป็นส่วนผสมระหว่างการเรียนรู้และประสบการณ์ด้านการขายและการตลาดนี้เอง จะเป็นหัวใจหลักที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จมากขึ้น การเจาะลึกวิเคราะห์ข้อมูลการขาย และการตลาดจะเป็นเครื่องมือยุคใหม่ที่จะช่วยพิชิตยอดขายได้เป็นอย่างดี

วัตถุประสงค์

ให้เกิดการเรียนรู้และเข้าใจถึงสภาพแวดล้อมทางการตลาด ความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป การเติบโตของเทคโนโลยีและความซับซ้อนของสภาพธุรกิจในปัจจุบัน รวมไปถึงการบูรณาการณ์องค์ความรู้ด้านการตลาด เศรษฐศาสตร์ และการขายเข้าด้วยกัน เพื่อให้สามารถมองทะลุและวางแผนงานด้านการขายและการตลาดได้เป็นอย่างดี รวมทั้งสามารถสามารถจัดการกับความต้องการของลูกค้าและตอบสนองได้อย่างถูกต้อง มีแผนการ และกลยุทธ์ที่ดี เพื่อพิชิตเป้าขายขององค์กรได้

หัวข้อการอบรม

1. **การวิเคราะห์การตลาดแบบ Outside In**
   - สภาพแวดล้อมทางการตลาดและแข่งขันในยุคนี้
   - ความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า
2. **การตลาดสำหรับผู้บริหารการตลาดและงานขายตัวจริง**
   - ความสัมพันธ์ระหว่างการตลาดกับการขาย
   - ประโยชน์จากข้อมูลการตลาด
   - ทิศทางการตลาดในยุคหน้า
   - เครื่องมือสำคัญ สำหรับตลาดยุค Digital 5.0
   - การเลือกใช้เครื่องมือทางการตลาด และประยุกต์ใช้
3. **การบริหารการตลาดและงานขายสมัยใหม่**
   - ระดับชั้นของการขาย
   - Model เพื่อสร้างแผนการตลาดและการขาย
   - มองให้ทะลุ คิดให้เป็น วางแผนให้ได้
4. **การบริหารความต้องการของลูกค้า**
   - ประเภทของลูกค้าและตัวแบบความต้องการของลูกค้า
   - แนวทางการค้นหาและวิเคราะห์ลูกค้าเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้า(Customer Engagement)
   - การเข้าใจพฤติกรรมการรับรู้ และทัศคติของผู้บริโภค
   - การสร้างสะพานเชื่อมความต้องการลูกค้ากับข้อเสนอเพื่อปิดการขาย
5. **หลุมดำของนักการตลาดและนักขายและการมองทะลุ**
   - หลุมดำของนักการตลาดและนักขาย
   - จุดพลาดที่ไม่ควรมองข้าม
   - การมองทะลุการขายและการชนะ

สิ่งที่ผู้เข้าอบรมจัดเตรียมไว้

โปรแกรม Zoom สำหรับผู้เข้าอบรม ลงไว้ในเครื่องคอมพิวเตอร์ , Notebook หรือ Smartphone (โปรแกรม Zoom สามารถดาวน์โหลดฟรี ใช้งานฟรี ลงได้ทั้งใน Notebook และ Smartphone) หรือเข้าใช้งานโดยตรงที่เวป https://zoom.us/join

อัตราค่าอบรมสัมมนา

- ✓ อัตราค่าอบรมปกติ = 2,900.00 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT)
- ✓ กรณีชำระ ก่อนวันอบรมอย่างน้อย 3 วัน รับส่วนลด 5% จาก 2,900 บาท = 2,755 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT)

อัตราค่าบริการดังกล่าวรวม

1. ไฟล์เอกสารประกอบการอบรม และ Link รหัสเข้าห้องอบรม Zoom จัดส่งให้ทางอีเมล ก่อนวันอบรม
2. ไฟล์วุฒิบัตร (E-Certificate) สำหรับผู้เข้าอบรมทุกท่าน จัดส่งให้หลังวันอบรมทางอีเมล

อ. โกมินทร์ เมืองจันทร์

วิทยากรและที่ปรึกษา ด้านกลยุทธ์การบริการ/การขายและตลาด การพัฒนาบุคลิกภาพ/การสื่อสาร/การจัดการลูกค้าสัมพันธ์/ การบริการ/"Super Admin" & เลขานุการ/การสร้างแรงจูงใจ/ เทคนิคการสอนงาน / หัวหน้างาน ภาวะผู้นำ การสร้างทีม

ประวัติการศึกษา

- ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยนวัตกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์
- ปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการตลาด (บธ.บ.) INTER-TECH COLLEGE (LIT)
- วุฒิบัตร การพัฒนาสัมพันธ์เครือข่ายความมั่นคง ระดับผู้บริหาร (พคบ.) รุ่นที่ 12
- วุฒิบัตร นักบริหารงานบุคคลขั้นสูง รุ่น 3 สำนักพัฒนามาตรฐานแรงงาน กรมสวัดิการและคุ้มครองแรงงาน
- วุฒิบัตร ที่ปรึกษามาตรฐานแรงงานไทยมืออาชีพในสถานประกอบกิจการ กรมสวัดิการและคุ้มครองแรงงาน
- วุฒิบัตร ที่ปรึกษาด้านแรงงานสัมพันธ์ รุ่นที่ 206 สภาองค์กรนายจ้างผู้ประกอบการค้าและอุตสาหกรรมไทย
- ประกาศนียบัตร "การเสริมสร้างแรงงานสัมพันธ์ในสถานประกอบกิจการ" กรมสวัดิการและคุ้มครองแรงงาน
- ประกาศนียบัตร ที่ปรึกษาทางธุรกิจ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
- ประกาศนียบัตร จากสถาบันพัฒนาบุคลิกภาพ จอห์น โรเบิร์ต พาวเวอร์
- ประกาศนียบัตร "พิธีกรมืออาชีพ" จาก MCOT ACADEMY | บริษัท อสมท จำกัด (มหาชน)

ตำแหน่งปัจจุบัน

- ที่ปรึกษาพัฒนามาตรฐานแรงงาน มรท. 8001-2563 เลขทะเบียน C-TLS-124 สำนักพัฒนามาตรฐานแรงงาน กสร.
- ที่ปรึกษาด้านแรงงานสัมพันธ์ เลขใบอนุญาตทะเบียน 191/2565 กรมสวัดิการและคุ้มครองแรงงาน
- ที่ปรึกษามาตรฐานอุตสาหกรรมเอส (มอก.S)
- กรรมการผู้จัดการ/ที่ปรึกษาด้านกฎหมายแรงงาน บริษัท โก อินเตอร์ กรุ๊ป จำกัด
- ที่ปรึกษาอาวุโส ส่วนงานทรัพยากรบุคคลและธุรการ บริษัท เอชเจเค อินแตอร์ กรุ๊ป จำกัด, ส่วนงานการตลาดและสื่อสารองค์กร บริษัท พี.ดี.วิลเลจ จำกัด, ส่วนงานการตลาดและบริการ บริษัท ภูลิน เทคโนโลยี จำกัด
- ที่ปรึกษาฝ่ายบริหาร ส่วนงานการขายและการตลาด บริษัท นววิลล่า จำกัด
- วิทยากรอาวุโส บริษัท บุญเน่ บิสซิเนสชั่น จำกัด
- อาจารย์พิเศษมหาวิทยาลัย และวิทยากรบรรยายให้กับภาครัฐและเอกชนหลายแห่ง

ประสบการณ์ทำงาน

- ที่ปรึกษาด้านการขายและการบริการ ในธุรกิจศูนย์โชว์รูมรถยนต์ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และงานนิติบุคคล
- ที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาด บริษัท คีรีวารี จำกัด , บริษัท ฟรานจิพานี หัวหิน จำกัด
- ผู้จัดการทั่วไป บริษัท โตโยต้า ดีเยี่ยม จำกัด, บริษัท ซันเทค (ไทยแลนด์) จำกัด, บริษัท โกรี่ไทย (ไทยแลนด์) จำกัด
- ผู้บริหารระดับสูงในภาคธุรกิจโรงแรม / รีสอร์ท ชั้นนำหลายแห่ง เช่น ผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาด บจก. รวิวาริน, บจก. เดอะ เดวา เกาะช้าง บจก.หาดเจ้าสำราญ , ผู้จัดการทั่วไป โรงแรม กิจตรงวิวล์ รีสอร์ท, โรงแรม โบนีโต้ ชิโนส์
- ผู้บริหารในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เช่น \ผู้จัดการทั่วไป บริษัท บ้านสวนพฤกษา จำกัด, บริษัท ศรีรุ่งสุขจินดา จำกัด, ผู้อำนวยการฝ่ายขาย บริษัท เซ็คอินท์ พร็อพเพอตี้ จำกัด

We're here to support your **success**

ใบสมัครเข้าร่วมอบรม

ชื่อหลักสูตร _____

ชื่อผู้ติดต่อ _____

ชื่อบริษัท _____

◯ สำนักงานใหญ่ ◯ สาขาที่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ที่อยู่ออก ใบกำกับภาษี _____

_____

การชำระค่าอบรม ◯ ชำระก่อนล่วงหน้าเพื่อรับส่วนลด 5% ◯ ชำระราคาปกติ

เบอร์โทรศัพท์ _____

อีเมล _____

รายชื่อ / ตำแหน่งงานผู้เข้าอบรม

1. ชื่อ—ชื่อสกุล _____ ตำแหน่ง _____
2. ชื่อ—ชื่อสกุล _____ ตำแหน่ง _____
3. ชื่อ—ชื่อสกุล _____ ตำแหน่ง _____

การสำรองที่นั่ง (สามารถสมัครผ่าน 3 ช่องทาง ตามที่ท่านสะดวก)

1. ส่งใบสมัครมาที่ อีเมล : vickktraining@gmail.com
2. สมัครผ่านเวปไซท์ www.vickktraining.com
3. สมัครผ่าน Line ID : @vickktraining

❖ โทรศัพท์สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม ที่ โทร. : 02-7895644 กด 1 และ 095-3691591

การชำระเงิน

โอนเงินหรือฝากเช็ค เข้าบัญชีธนาคาร ในนาม บริษัท บุญเน่ บิสซิเนสชั่น จำกัด บัญชีออมทรัพย์ ดังนี้

- ✓ ธนาคารกสิกรไทย สาขา ตลาดวงศกร สายไหม เลขที่บัญชี 049-1-34260-9
- ✓ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขา มีนบุรี เลขที่บัญชี 109-243809-5

ผู้ถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย บริษัท บุญเน่ บิสซิเนสชั่น จำกัด สำนักงานใหญ่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105549026812
17/24 ม ปริญ รามอินทรา.– วัชรพล ซ วัชรพล.2 (รามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ10230