

## Public Online Training

### “SMART MARKETING & CUSTOMER DIGITAL 5.0”

### เจาะลึกการตลาด วิเคราะห์ลูกค้า ยุคใหม่ DIGITAL 5.0



จัดอบรมวันที่ 5 มีนาคม 2568 เวลา 9.00 – 16.00 น.

วิทยากรโดย อาจารย์โกมินทร์ เมืองจันทร์

#### ความสำคัญ

เป้าหมายเป็นหัวใจของการดำเนินธุรกิจ การที่จะพิชิตเป้าหมายได้นั้นย่อมต้องมีองค์ประกอบมากมาย การขายและการตลาดในปัจจุบันเป็นศาสตร์ที่ไม่แยกออกจากกันอย่างชัดเจน นักขายที่จะประสบความสำเร็จได้ดีในยุคนี้จำเป็นต้องมีความรู้และทักษะด้านการตลาด เศรษฐศาสตร์ และการวิเคราะห์ธุรกิจควบคู่กันไปด้วย ในขณะที่เดิวก่อนนักการตลาดที่ทำหน้าที่ในการวางแผนกลยุทธ์ให้องค์กรก็จำเป็นต้องมีพื้นฐานความเข้าใจด้านการขายด้วย ทักษะที่เป็นส่วนผสมระหว่างการเรียนรู้และประสบการณ์ด้านการขายและการตลาดนี้เอง จะเป็นหัวใจหลักที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จมากขึ้น การเจาะลึกวิเคราะห์ข้อมูลการขาย และการตลาดจะเป็นเครื่องมือยุคใหม่ที่จะช่วยพิชิตยอดขายได้เป็นอย่างดี

#### วัตถุประสงค์

ให้เกิดการเรียนรู้และเข้าใจถึงสภาพแวดล้อมทางการตลาด ความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป การเติบโตของเทคโนโลยีและความซับซ้อนของสภาพธุรกิจในปัจจุบัน รวมไปถึงการบูรณาการองค์ความรู้ด้านการตลาด เศรษฐศาสตร์ และการขายเข้าด้วยกัน เพื่อให้สามารถมองเห็นและวางแผนงานด้านการขายและการตลาดได้เป็นอย่างดี รวมทั้งสามารถจัดการกับความต้องการของลูกค้าและตอบสนองได้อย่างถูกต้อง มีแผนการ และกลยุทธ์ที่ดี เพื่อพิชิตเป้าหมายขององค์กรได้

## 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)
  - การเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค และทัศนคติของผู้บริโภค
  - การสร้างสะพานเชื่อมความต้องการลูกค้ากับข้อเสนอเพื่อปิดการขาย
5. หลุมดำของนักการตลาดและนักขายและการมองทะลุ
  - หลุมดำของนักการตลาดและนักขาย
  - จุดพลาดที่ไม่ควรมองข้าม
  - การมองทะลุการขายและการชนะ

## สิ่งที่ผู้เข้าอบรมจัดเตรียมไว้

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

## อัตราค่าอบรมสัมมนา

- ✓ อัตราค่าอบรมปกติ = 3,800 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT)
- ✓ กรณีชำระ ก่อนวันอบรมอย่างน้อย 3 วัน รับส่วนลด 5% จาก 3,800 บาท = 3,610 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  
การสื่อสาร/การจัดการลูกค้าสัมพันธ์ CRM CEM/  
บุคลิกภาพ/“Super Admin” & เลขานุการ/การสร้างแรงจูงใจ/  
เทคนิคการสอนงาน / หัวหน้างาน ภาวะผู้นำ การสร้างทีม

#### ประวัติการศึกษา

- ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยนวัตกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
- ปริญญาตรี บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการตลาด (บธ.บ.) INTER-TECH COLLEGE (LIT)
- วุฒิบัตร การพัฒนาสัมพันธ์เครือข่ายความมั่นคง ระดับผู้บริหาร (พคบ.) รุ่นที่ 12
- วุฒิบัตร นักบริหารงานบุคคลขั้นสูง รุ่น 3 สำนักพัฒนามาตรฐานแรงงาน กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน
- วุฒิบัตร ที่ปรึกษามาตรฐานแรงงานไทยมีอาชีพในสถานประกอบการ กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน
- วุฒิบัตร ที่ปรึกษาด้านแรงงานสัมพันธ์ รุ่นที่ 206 สภาองค์กรนายจ้างผู้ประกอบการค้าและอุตสาหกรรมไทย
- ประกาศนียบัตร “การเสริมสร้างแรงงานสัมพันธ์ในสถานประกอบการ” กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน
- ประกาศนียบัตร ที่ปรึกษาทางธุรกิจ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
- ประกาศนียบัตร Biz Smart Program จากสถาบันพัฒนาบุคลิกภาพ จอห์น โรเบิร์ต พาวเวอร์
- ประกาศนียบัตร “พิธีกรมืออาชีพ” จาก MCOT ACADEMY | บริษัท อสมท จำกัด (มหาชน)

#### ตำแหน่งปัจจุบัน

- ที่ปรึกษามาตรฐานแรงงาน มรท. 8001-2563 เลขทะเบียน C-TLS-124 สำนักพัฒนามาตรฐานแรงงาน กสร.
- ที่ปรึกษาด้านแรงงานสัมพันธ์ เลขใบอนุญาตทะเบียน 191/2565 กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน
- ที่ปรึกษาจัดทำมาตรฐานอุตสาหกรรมเอส (มอก.S) มาตรฐานการบริการ
- ผู้ไกล่เกลี่ย ทะเบียนเลขที่ 208/2567 ตามพระราชบัญญัติการไกล่เกลี่ยข้อพิพาท พ.ศ.2562 กระทรวงยุติธรรม
- กรรมการผู้จัดการ บริษัท โก อินเตอร์ กรุ๊ป จำกัด
- ที่ปรึกษาอาวุโส ส่วนงานทรัพยากรบุคคลและธุรการ บริษัท เอชเจเค อินเตอร์ กรุ๊ป จำกัด
- ที่ปรึกษาอาวุโส ส่วนงานการตลาดและการบริการ บริษัท พี.ดี.วิลเลจ จำกัด
- วิทยากรอาวุโส บริษัท บุญเน บิสซิเนสชั่น จำกัด
- อาจารย์พิเศษมหาวิทยาลัย และวิทยากรบรรยายให้กับภาครัฐและเอกชนหลายแห่ง

#### ประสบการณ์ทำงาน

- ที่ปรึกษาด้านการขายและการบริการ ในธุรกิจศูนย์โชว์รูมรถยนต์ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และงานนิติบุคคล
- ที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาด บริษัท ศิริวารีย์ จำกัด , บริษัท ฟรานซิฟานี หัวหิน จำกัด
- ผู้จัดการทั่วไป บริษัท โตโยต้า ดีเยี่ยม จำกัด, บริษัท ชันเทค (ไทยแลนด์) จำกัด, บริษัท โกรี่ไทย (ไทยแลนด์) จำกัด
- ผู้บริหารระดับสูงในภาคธุรกิจโรงแรม / รีสอร์ท ชั้นนำหลายแห่ง เช่น ผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาด บจก. รวิวาริน, บจก. เดอะเดวา เกาะช้าง บจก.หาดเจ้าสำราญ , ผู้จัดการทั่วไป โรงแรม กิจตรงวิลล์ รีสอร์ท, โรงแรม โบเนโต้ ชิโนส
- ผู้บริหารในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เช่น ผู้จัดการทั่วไป บริษัท บ้านสวนพฤกษา จำกัด, บริษัท ศรีรุ่งสุขจินดา จำกัด, ผู้อำนวยการฝ่ายขาย บริษัท เซ็คอินท์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด



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

## ใบสมัครเข้าร่วมอบรม

ชื่อหลักสูตร

---

ชื่อผู้ติดต่อ

---

ชื่อบริษัท

---

สำนักงานใหญ่

สาขาที่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

---

ที่อยู่ออกใบกำกับภาษี

---

---

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](mailto:vickktraining@gmail.com)

2. สมัครผ่านเว็บไซต์ [www.vickktraining.com](http://www.vickktraining.com)

3. สมัครผ่าน Line ID : [@vickktraining](https://www.line.me/@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 ปรินยู รามอินทรา.- วัชรพล ช วัชรพล.2 (รามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ10230