



# หลักสูตร เทคนิคการขายและการทำตลาดให้ปัง ยอดดังผ่านช่องทางออนไลน์

## ❑ หลักการและเหตุผล

วิวัฒนาการทางการตลาดมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา แปรเปลี่ยนไปตามกระแสการเปลี่ยนแปลงของพลวัตรของโลก และพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า ที่จะต้องมีการปรับเปลี่ยนไปตามกระแสดังกล่าวข้างต้น ตั้งแต่ ยุคการตลาด 1.0 ไปจนถึงยุคการตลาด 4.0 เป็นตลาดที่เน้นการผสมผสานการตลาดทั้ง 3 ยุคเข้าไว้เป็นการตลาดที่เน้นคุณค่ามากกว่ามูลค่า เป็นการตลาดสังคมดิจิทัลอย่างแท้จริงในปัจจุบัน และเน้นไปที่ **การขายและการทำตลาดผ่านช่องทางออนไลน์** โดยส่วนใหญ่ ทำให้ต้องมีการปรับตัวและปรับเปลี่ยนวิถีทางการขายอย่างไรให้ทันกับเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น เพื่อให้การขายบรรลุผลสำเร็จและเป้าหมายได้อย่างรวดเร็วทันต่อสถานการณ์ทั้งในปัจจุบันและอนาคต

## ❑ วัตถุประสงค์การเรียนรู้

1. เพื่อให้มีความรู้และความเข้าใจในตลาดที่เปลี่ยนแปลงเพื่อปรับประยุกต์ใช้ในการขายโดยเฉพาะการขายและการทำตลาดผ่านช่องทางออนไลน์
2. สามารถเรียนรู้ เข้าใจในการขายและการทำตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ อย่างถ่องแท้และสามารถปรับตัวและปรับเปลี่ยนให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น
3. เพื่อให้สามารถนำการขายแบบออนไลน์ ไปประยุกต์ใช้กับการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทันเหตุการณ์ เพิ่มประสิทธิผลในอนาคตได้

## หลักสูตร เทคนิคการขายและการทำตลาดให้ปังยอดขายผ่านช่องทางออนไลน์

### □ เนื้อหาหลักสูตร

- ทำไมถึงขายออนไลน์ ไม่ได้เพราะอะไรกันแน่ ???
  - Workshop : ปัญหาการขายที่ไม่สามารถเพิ่มยอดขาย
- ทำไมลูกค้าต้องซื้อสินค้าและบริการออนไลน์จากเราเท่านั้น
- คุณสมบัติพนักงานขายมืออาชีพแบบ Top Sales
- เเจาะลึกความแตกต่างระหว่างการขายแบบ B2B กับ B2C
- การขายออนไลน์ ยุคใหม่ : ที่ปรึกษาการขาย (Sales Consult)
- เคล็ดลับการขายคุณภาพของสินค้าที่มากกว่าคำว่าราคาแพง
  - Workshop : ค้นหาจุดขาย (Sales Point)
- ความเข้าใจในการตลาดยุค 4.0 (Digital Marketing)
- หัวใจสำคัญของการขายให้ปังยอดขายผ่านช่องทางออนไลน์
- เเจาะลึกนวัตกรรมการขายแบบช่องทางออนไลน์
- Principle 1 : Communicate Channel
- Principle 2 : Distribute Channel
- Principle 3 : Facilitate Channel
- การปรับตัวให้ทันกับการขายให้ปังยอดขายผ่านช่องทางออนไลน์
  - Workshop : การขายออนไลน์เชิงประยุกต์

□ หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ เหมาะสำหรับ หัวหน้างานขายและพนักงานขายในทุกระดับ

□ ระยะเวลาการอบรม 1 วัน (09.00 -16.00 น.)

### □ รูปแบบการฝึกอบรม

- ◎ บรรยาย แบบสื่อนวัตกรรม 2 ทาง
- ◎ อภิปรายแลกเปลี่ยนความคิดเห็น สะท้อนแนวคิดร่วมกัน
- ◎ สรุป และถาม-ตอบ เพื่อทดสอบความเข้าใจ

สนใจติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม ได้ที่.....คุณอมรรัตน์ (ลูกค้าสัมพันธ์) โทร. 092-519-6625

บริษัท เอชอาร์ดี บริดจ์ คอนซัลติ้ง แอนด์ เทรนนิ่ง จำกัด / HRD BRIDGE CONSULTING AND TRAINING CO.,LTD.

Email : hrdbridge2016@gmail.com , <http://www.hrdbridge.com>