



❑ หลักการและเหตุผล

วิวัฒนาการทางการตลาด มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา แปรเปลี่ยนไปตามกระแสการเปลี่ยนแปลงของพลวัตรของโลก และพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า ที่จะต้องมีการปรับเปลี่ยนไปตามกระแสดังกล่าวข้างต้น ตั้งแต่ ยุคการตลาด 1.0 ไปจนถึงยุคการตลาด 4.0 เป็นตลาดที่เน้นการผสมผสานการตลาดทั้ง 3 ยุคเข้าไว้เป็นการตลาดที่เน้นคุณค่ามากกว่ามูลค่า เป็นการตลาดสังคมดิจิทัลอย่างแท้จริงในปัจจุบัน ทำให้ต้องมีการปรับตัวและปรับเปลี่ยนวิถีทางการขายอย่างไรให้ทันกับเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น เพื่อให้การขายบรรลุผลสำเร็จและเป้าหมาย แบบ Top Sales ให้ได้ดังใจอย่างรวดเร็วทันต่อสถานการณ์ทั้งในปัจจุบันและอนาคต

❑ วัตถุประสงค์การเรียนรู้

1. เพื่อให้มีความรู้และความเข้าใจในตลาดที่เปลี่ยนแปลงเพื่อปรับประยุกต์ใช้ในทางการขาย โดยเฉพาะการขายยุค 4.0
2. สามารถเรียนรู้ เข้าใจในการขายยุค 4.0 อย่างถ่องแท้และสามารถปรับตัวและปรับเปลี่ยนให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น
3. เพื่อให้สามารถนำการขายยุค 4.0 เพื่อเพิ่มยอดขายแบบ Top Sales ให้ได้ดังใจอย่างมีประสิทธิภาพ ทันเหตุการณ์ เพิ่มประสิทธิภาพในอนาคตได้

หลักสูตร นักขายขั้นเทพกับการขายพิชิตการตลาด 4.0

เพื่อเพิ่มยอดขายแบบ Top Sales

☐ เนื้อหาหลักสูตร

- แนวโน้มของการขายแต่ละยุคการตลาด
 - **Workshop : วิเคราะห์การขายแต่ละยุค**
- ความเข้าใจในการตลาดยุค 4.0 (Human Value)
- เคล็ดลับเพิ่มยอดขายแบบ Top Sales ให้ทะลุเป้า
- เพิ่มยอดขายแบบ Top Sales ในยุคการตลาด 4.0
- แนวคิดและความสำคัญของการขายยุค 4.0
 - **Workshop : วิเคราะห์การขายยุค 4.0**
- เจาะลึกนวัตกรรมการขายแบบ Top Sales ในยุค 4.0
- Principle 1 : Communicate Channel
- Principle 2 : Distribute Channel
- Principle 3 : Facilitate Channel
- การปรับตัวให้ทันกับการขายแบบ Top Sales ยุค 4.0
- แนวทางเพิ่มยอดขายกับการขายแบบ Top Sales ยุค 4.0
 - **Workshop : เพิ่มยอดขายแบบ Top Sales เชิงปฏิบัติ**

☐ หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ พนักงานขายในทุกระดับ

☐ วิทยากร อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา

☐ ระยะเวลาการอบรม 1 วัน (09.00 -16.00 น.)

☐ รูปแบบการฝึกอบรม

- ◎ บรรยาย แบบสื่อสาร 2-3 ทาง
- ◎ การอภิปรายร่วม และกิจกรรมกลุ่มแบบระดมความคิดตลอดการฝึกอบรม
- ◎ Case Study แบบสถานการณ์จริง (Workshop)
- ◎ สรุปและถาม-ตอบ เพื่อทดสอบความเข้าใจ