Course:

Marketing Approach for Government Sector

เทคนิคการตลาดเพื่อเจาะหน่วยงานภาครัฐ

Course ID: BN070015
Duration: 1 day (9:00 – 16:00)
Instructor:

หลักการและเหตุผล:

เป็นที่ยอมรับกันในวงกว้างว่า กลุ่มเป้าหมายที่สำคัญสำหรับการขายในยุคปัจจุบัน คือ หน่วยงานของรัฐ ด้วยขนาดของงบประมาณจำนวนมหาศาลที่เปรียบเสมือนขุมทรัพย์ขององค์กรการค้าทุกประเภทที่ต้องการเข้าไปทำกำไรจากลูกค้ากลุ่มนี้ ซึ่งการเจาะเข้าไปทำการตลาดกับหน่วยงานภาครัฐนั้น ต้องอาศัยการวางแผนที่ดีและเข้าใจถึงธรรมชาติของการค้าขายกับหน่วยงานเหล่านี้ ตั้งแต่กระบวนการของการจัดทำความต้องการในโครงการต่าง ๆ การวางแผนงบประมาณ การจัดทำงบประมาณในรูปแบบใหม่ การกำหนดคุณลักษณะของสินค้า การเข้าถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า รวมถึงกระบวนการขั้นตอนของการจัดซื้อจัดจ้าง ซึ่งมีหลายรูปแบบ เป็นต้น ผู้ที่ต้องการขยายฐานลูกค้าเพื่อเจาะตลาดราชการจึงต้องใช้ความสามารถเฉพาะด้านและมีบุคลากรที่มีความเข้าใจในกลไกและกระบวนการการทำงานของหน่วยงานของรัฐเป็นอย่างดี หลักสูตรนี้ได้รับการออกแบบมาเพื่อให้ความรู้กับผู้เข้ารับการฝึกอบรมที่ต้องการเข้าไปเปิดตลาดกับหน่วยงานภาครัฐ เพื่อให้ทราบถึงกระบวนการทำงาน ธรรมเนียมต่างๆในการติดต่อหน่วยงานภาครัฐ ยุทธวิธีในการติดต่อหน่วยงานภาครัฐ รวมปัจจัยต่างๆในการสร้างข้อได้เปรียบและความสำเร็จในการค้าขายกับหน่วยงานภาครัฐ

ประโยชน์ที่จะได้รับ:

- เข้าใจกระบวนการของการขายให้หน่วยงานภาครัฐ เทคนิคและรูปแบบต่างๆ ที่นำมาใช้เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่มีความต้องการที่แท้จริง
- นำความรู้ที่ได้จากการฝึกอบรมไปใช้ในการทำการตลาดที่สามารถเจาะตลาดกับหน่วยงานภาครัฐได้จริง

หัวข้อการบรรยาย:

- การขายในรูปแบบต่างๆ เพื่อนำไปสู่การขายให้หน่วยงานภาครัฐ
- คน-งาน-เงิน-ผล แนวทางสำคัญที่สอดคล้องกับรูปแบบการทำงานกับหน่วยงานภาครัฐ
- ค้นหาเป้าหมายอย่างไร ไม่พลาดเป้า ตรงคน ตรงงาน
- เข้าใจระบบงบประมาณ เพื่อเป็นแนวทางการสร้างกรอบเสนอโครงการ
- วิเคราะห์กระบวนการจัดซื้อ จัดจ้าง เพื่อการนำเสนองานขาย
- วิเคราะห์สภาพการแข่งขัน คู่แข่งภายใน ภายนอก คู่แข่งแท้ คู่แข่งเทียม
- นำเสนอเงื่อนไข และคุณสมบัติในการประกวดราคา เพื่อการสร้างความได้เปรียบในการพิจารณา
- การพัฒนาโครงงานของตนเอง เพื่อให้เป็นที่ต้องการของหน่วยงานภาครัฐ

- การกำหนดคุณลักษณะที่สำคัญของผลิตภัณฑ์ เพื่อหน่วยงานภาครัฐ
- การเตรียมตัว และการเตรียมพร้อมในการประกวดราคา
- การจัดทำข้อเสนอขาย การเสนอราคา เพื่อการพิจารณาที่นักขายพลาดไม่ได้
- การจัดซื้อทางอิเล็คทรอนิคส์ (E-Auction)
- สร้างความได้เปรียบในการจัดซื้อจัดจ้าง ตกลงราคา ทำสัญญาและตรวจนับ

เหมาะสำหรับ:

- พนักงานบริษัท ผู้จัดการฝ่ายขาย ผู้จัดการฝ่ายการตลาด ผู้จัดการฝ่ายส่งเสริมการขาย เจ้าของธุรกิจ และบุคคลทั่วไปที่สนใจการทำธุรกิจกับองค์กรภาครัฐ

Why Boston Network?

- **World Class Curriculum** - our course curriculums incorporate best-in-business thinking and practices and are designed for all organizational levels.
- **Renowned Trainers** - all our seminars, conferences are led by senior executives, managers, authors, educators, consultants, even CEOs. They're not only skilled speakers, but top business practitioners who have been in the trenches
- **Satisfaction Guarantee** - we are totally focused on customer satisfaction. Our 100% customer satisfaction guarantee is the factor that will distinct us from others.
- **Experienced Training Specialist** - with more than five years of experiences, we bring in latest business know-how, world-class cutting edge management knowledge, and valuable insights to Thai society. We held over 200 seminar events each year with more than 10,000 executive participants countrywide.

100% Satisfaction Guarantee

After attending Boston Network seminar or event, if you are not fully satisfied that we have delivered everything promised. Simply notify the seminar administrator by the lunch break and we will refund the entire registration fee.