



BOSTON ÷ NETWORK

The Global Knowledge Network

Course:

Sales Management Strategies

การบริหารการขาย

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)



BOSTON ÷ NETWORK
The Global Knowledge Network

PRACTICAL WORKSHOP

พัฒนาคุณให้บริหาร
กลยุทธ์การขายสู่ความสำเร็จ

ด้วยหลักสูตร
**SALES
MANAGEMENT
STRATEGIES**

เรียนรู้และเข้าใจถึง Customer Insight และเรียนรู้
การสร้างกลยุทธ์การขายแบบ 4.0 ด้วยนวัตกรรม
ในการขายที่สามารถชนะใจลูกค้าได้ พร้อมปรับตัว
ให้ทันกับลูกค้าเป้าหมาย

สอนโดย
คณาจารย์
มืออาชีพ

Class
Inhouse

Class
Public

Live
Distance
Training



www.bostonnetwork.com

02-949-0955



**หลักการและเหตุผล:**

เรียนรู้และเข้าใจถึง Customer Insight นอกจากนี้ยังทราบถึงบทบาทที่เปลี่ยนไปของลูกค้าทั้งกลุ่มอุตสาหกรรมและอุปโภคบริโภค กระบวนการขายแนวคิด Conceptual Selling และเรียนรู้การสร้างกลยุทธ์การขายด้วยนวัตกรรมในการขายว่ากลยุทธ์ไหนที่สามารถชนะใจลูกค้าได้

ประเทศเริ่มเข้าสู่ยุคที่เน้นความเป็น Digitalization อันมีผลต่อการปรับตัวทั้งในแง่รูปแบบของอุตสาหกรรมซึ่งหมายถึงกลุ่มผู้ซื้อที่ทำงานในรูปแบบที่เป็น Digitalization มากขึ้นซึ่งส่งผลให้เกิดการตอบรับการทำกลยุทธ์ทางการตลาด จึงเป็นอย่างยิ่งที่นักขายในยุคใหม่ต้องสามารถเท่าทันพลวัตดังกล่าวของการเปลี่ยนแปลงนี้ หลักสูตรนี้จึงถูกออกแบบมาเพื่อให้ นักขายสามารถปรับตัวให้ทันกับลูกค้าที่เปลี่ยนไปทั้งในและต่างประเทศทั้งกลุ่ม Global และ AEC

วัตถุประสงค์:

- เพื่อให้เข้าใจการเปลี่ยนแปลงทางพลวัตของการอุตสาหกรรม การตลาด และการขาย
- เพื่อให้ทราบบทบาทที่เปลี่ยนไปของลูกค้าทั้งกลุ่มอุตสาหกรรมและอุปโภคบริโภค
- เพื่อให้ นักขายสามารถปรับตัวเพื่อสามารถตอบโจทย์ของลูกค้าซึ่งอยู่ใน Phase ของการตลาดและการขายที่สูงกว่าเช่นผู้ขายในยุค 3.0 จะสามารถขายให้ลูกค้าในยุค 4.0 ได้อย่างไร
- เพื่อให้พนักงานขายของท่านเป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้า ทั้งในธุรกิจสินค้าอุตสาหกรรมและสินค้าอุปโภคบริโภค

หัวข้อบรรยาย:

- Business Strategy VS Marketing Strategy VS Sales Strategy
- แนะนำเครื่องมือ Business Canvas เครื่องมือสำหรับการสร้างกลยุทธ์
- การกำหนด Customer Segment Strategy
- การกำหนด Value Proposition Strategy
- การกำหนด Customer Relationship Strategy
- การกำหนด Channels Strategy
- การกำหนด Revenue Stream Strategy (Payment Strategy)
- การแจกแจง Strategy ไปสู่ Selling Process

รูปแบบการบรรยาย:

- การฝึกอบรมจะเน้นผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางโดยจะเน้นการทำ Workshop และ มี VDO ประกอบการสัมมนา

เหมาะสำหรับ:

- ฝ่ายขาย ฝ่ายบริการ ฝ่ายการตลาด พนักงานขายที่กำลังก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งผู้บริหารการขาย



BOSTON ÷ NETWORK

The Global Knowledge Network

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 19 พฤศจิกายน 2569 เวลา 09.00-16.00 น. โดยสามารถเลือกการเข้าอบรมได้ ดังนี้

เข้าร่วมอบรมที่โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ สุขุมวิท 20 หรือโรงแรมที่เทียบเท่า

(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 6,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อผู้ประสานงานอบรม โทร: 02 949 0955, 02 318 6891,

086 337 8266, Email: seminar@bostonnetwork.com และ Line ID: @bostonnetwork



ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



BOSTON ÷ NETWORK

The Global Knowledge Network



แผนที่ โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ สุขุมวิท 20 (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาดูต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

