



**Course:**

# **Sales Management Strategies in Thailand 4.0**

การบริหารการขายในยุค Thailand 4.0

---

**Duration:** 1 Day (9:00 – 16:00)

**หลักการและเหตุผล:**

Sales Management Strategies in Thailand 4.0 เป็นส่วนหนึ่งของโปรแกรมหลักสูตร Business 4.0 ที่จะได้เรียนรู้และเข้าใจถึง Customer Insight นอกจากนี้ยังทราบถึงบทบาทที่เปลี่ยนไปของลูกค้าทั้งกลุ่มอุตสาหกรรมและอุปโภคบริโภคในยุค 4.0 กระบวนการขายแนวคิด Conceptual Selling และเรียนรู้การสร้างกลยุทธ์การขายแบบ 4.0 ด้วยนวัตกรรมในการขายว่ากลยุทธ์ไหนที่สามารถชนะใจลูกค้าได้

ประเทศเริ่มเข้าสู่ยุค Thailand 4.0 ซึ่งเป็นวิสัยทัศน์และแนวทางในการพัฒนาระบบเศรษฐกิจ และสังคมที่เน้นความเป็น Digitalization อันมีผลต่อการปรับตัว ทั้งในแง่รูปแบบของอุตสาหกรรมซึ่งหมายถึงกลุ่มผู้ซื้อที่ทำงานในรูปแบบที่เป็น Digitalization มากขึ้น ซึ่งส่งผลให้เกิดการตอบรับการทำกลยุทธ์ทางการตลาดในยุค 4.0 อันต่อเนื่องการตลาดยุค 1.0, 2.0 และ 3.0 จึงจำเป็นอย่างยิ่ง ที่นักขายในยุคใหม่ต้องสามารถรู้เท่าทันพลวัตดังกล่าวของการเปลี่ยนแปลงนี้ หลักสูตรนี้จึงถูกออกแบบมาเพื่อให้พนักงานขายสามารถปรับตัวให้ทันกับลูกค้าที่เปลี่ยนไปทั้งในและต่างประเทศทั้งกลุ่ม Global และ AEC

**วัตถุประสงค์:**

- เพื่อให้เข้าใจการเปลี่ยนแปลงทางพลวัตของอุตสาหกรรม การตลาด และการขายในยุค 4.0
- เพื่อให้ทราบบทบาทที่เปลี่ยนไปของลูกค้าทั้งกลุ่มอุตสาหกรรมและอุปโภคบริโภคในยุค 4.0
- เพื่อให้พนักงานขายสามารถปรับตัวเพื่อสามารถตอบโต้ของลูกค้ายิ่งอยู่ใน Phase ของการตลาดและการขายที่สูงกว่าผู้ขายในยุค 3.0 และจะสามารถขายให้ลูกค้าในยุค 4.0 ได้อย่างไร
- เพื่อให้พนักงานขายของท่านเป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้ายุค 4.0 ทั้งในธุรกิจสินค้าอุตสาหกรรมและสินค้าอุปโภคบริโภค

**หัวข้อบรรยาย:**

- Thailand 4.0
- Business Strategy VS Marketing Strategy VS Sales Strategy
- แนะนำเครื่องมือ Business Canvas เครื่องมือลัดสำหรับการสร้างกลยุทธ์ในยุค 4.0
- 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

**เหมาะสำหรับ:**

- พนักงานขาย, ผู้ควบคุมฝ่ายขาย, ผู้บริหารงานขาย, ผู้ฝึกอบรมพนักงานขาย ผู้ต้องการความสำเร็จในอาชีพขาย



**รูปแบบการบรรยาย:**

- การฝึกอบรมจะเน้นผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางโดยจะเน้นการทำ Workshop และมี VDO ประกอบการสัมมนา

**วิทยากร:**

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

**วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา**

วันที่ 11 พฤศจิกายน 2563 เวลา 09.00 - 16.00 น. โดยสามารถเลือกการเข้าอบรมได้ 2 ช่องทาง ดังนี้

1. เข้าร่วมอบรมที่โรงแรมจัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) หรือโรงแรมที่เทียบเท่า  
(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)  
ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 6,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)
2. เข้าร่วมอบรมแบบทางไกลโดยการประชุม Distance Learning Instructor-led Virtual Class via Face to Face Application

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 5,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อผู้ประสานงานอบรม โทร: 02 949 0955, 02 318 6891, 086 337 8266, Email: [seminar@bostonnetwork.com](mailto:seminar@bostonnetwork.com) และ Line ID: @bostonnetwork

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

**สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย**





แผนที่ โรงแรมจัสมีน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)





## Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด (สำนักงานใหญ่) 573/140 ซอยรามคำแหง 39 แขวงพลับพลา  
เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 Tel: 0-2949-0955, 0-2318-6891 Fax: 0-2949-0991  
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

\* ข้อมูลผู้เข้าร่วมสัมมนา: (โปรดกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและชัดเจน, ภาษาไทย: ตัวบรรจง, ภาษาอังกฤษ: ตัวพิมพ์)

หลักสูตรที่ร่วมสัมมนา _____	วันสัมมนา _____
ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
บริษัท (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
ตำแหน่งงาน: _____	แผนก/ฝ่าย: _____
เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน: _____ ต่อ _____	เบอร์โทรศัพท์มือถือ: _____
Fax: _____	E-mail: _____
ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____	เบอร์โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

ข้อมูลเพื่อให้ออกใบกำกับภาษี: (โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี: _____	ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ให้ระบุในใบกำกับภาษี: _____	
_____	

การชำระเงินค่าสัมมนา: สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 0-2949-0955, 0-2318-6891 ต่อ 104,105,108,109

### วิธีการชำระเงิน

โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

ธนาคารธนชาติ สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 260-2-15492-2 โอนวันที่ \_\_\_\_\_

ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสี่แยกศรีวรา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่ \_\_\_\_\_

ถือเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

จ่ายเงินสดพนักงาน

หากข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ

Fax มาพร้อมกับสำเนาการโอนเงินที่เบอร์ 0-2949-0991

\*โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา\*

- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น
- เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร
- ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน

หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน