

การขายยุค 4.0

Modification to keep up with Selling 4.0

ที่มาของหลักสูตร

วิวัฒนาการทางการตลาด มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา แปรเปลี่ยนไปตามกระแสการเปลี่ยนแปลงของพลวัตของโลก และพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า ที่จะต้องมีการปรับเปลี่ยนไปตามกระแสดังกล่าวข้างต้น ตั้งแต่ ยุคการตลาด 1.0 ไปจนถึงยุคการตลาด 4.0 เป็นตลาดที่เน้นการผสมผสานการตลาดทั้ง 3 ยุคเข้าไว้เป็นการตลาดที่เน้นคุณค่ามากกว่ามูลค่า เป็นการตลาดสังคมดิจิทัลอย่างแท้จริงในปัจจุบัน ทำให้ต้องมีการปรับตัวและปรับเปลี่ยนวิถีทางการขายอย่างไรให้ทันกับเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น เพื่อให้การขายบรรลุผลสำเร็จและเป้าหมายได้อย่างรวดเร็วทันต่อสถานการณ์ทั้งในปัจจุบันและอนาคต

สิ่งที่ได้จากการฝึกอบรม

- เพื่อให้มีความรู้และความเข้าใจในตลาดที่เปลี่ยนแปลงเพื่อปรับประยุกต์ใช้ในทางการขายโดยเฉพาะการขายยุค 4.0
- สามารถเรียนรู้ เข้าใจในการขายยุค 4.0 อย่างถ่องแท้และสามารถปรับตัวและปรับเปลี่ยนให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น
- เพื่อให้สามารถนำการขายยุค 4.0 ไปประยุกต์ใช้กับการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทันเหตุการณ์ เพิ่มประสิทธิผลในอนาคตได้

หัวข้อการเรียนรู้

- ที่มาและความแตกต่างการตลาดในแต่ละยุค
- แนวโน้มของการขายแต่ละยุคการตลาด
 - Workshop : วิเคราะห์การขายแต่ละยุค
- ความเข้าใจในการตลาดยุค 4.0 (Human Value)
- หัวใจสำคัญของการขายในยุคการตลาด 4.0
- แนวคิดและความสำคัญของการขายยุค 4.0
 - Workshop : วิเคราะห์การขายยุค 4.0
- เจาะลึกนวัตกรรมการขายยุค 4.0
- Principle 1 : Communicate Channel

- Principle 2 : Distribute Channel
- Principle 3 : Facilitate Channel
- เทคนิคการปรับตัวให้ทันกับการขายยุค 4.0
- การปรับเปลี่ยนการขายให้ทันกับการขายยุค 4.0
 - Workshop : การขายยุค 4.0 เชิงปฏิบัติ

ผู้เข้าฝึกอบรม เหมาะสำหรับ พนักงานขายในทุกระดับ

วิธีการและรูปแบบการฝึกอบรม

- บรรยาย แบบสื่อสาร 2-3 ทาง
- การอภิปรายร่วม และกิจกรรมกลุ่มแบบระดมความคิดตลอดการฝึกอบรม
- Case Study แบบสถานการณ์จริง (Workshop)
- สรุปทบทวนปริบท และถาม-ตอบ เพื่อทดสอบความเข้าใจ
- บรรยาย 60% , Workshop 40%

วิทยากรผู้สอน : อาจารย์ สุกิจ ตริยुทธวัฒนา

ระยะเวลาการอบรม : 1 วัน (09.00-16.30 น.)