

หลักสูตร กลยุทธ์การเจาะตลาดราชการ

หลักสูตร 1 วัน

ตลาดหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจเป็นชุมทรัพย์มหาศาลของ ผู้จำหน่ายสินค้าและบริการทุกประเภท ตั้งแต่สินค้าอุปโภคบริโภคเล็ก ๆ กระทั่งสินค้าขนาดใหญ่ เช่น COMPUTER จักรกล รถยนต์ เครื่องใช้สำนักงานรวมถึงรับเหมาก่อสร้าง ถนน อาคาร โครงการเมกะโปรเจกต์

กระบวนการตัดสินใจซื้อของหน่วยงานราชการจะสลับซับซ้อนกว่า ลูกค้าทั่วไป มีการวางแผนอย่างรอบคอบและรัดกุมโดยนักจัดซื้อ/จัดหาที่มีประสบการณ์ และมีความชำนาญพิเศษเฉพาะด้าน และต้องดำเนินการตามขั้นตอนให้ถูกต้องตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีทุกขั้นตอน

การจำหน่ายสินค้าต่อหน่วยงานราชการต้องพึ่งพาความสามารถของบุคลากรในฝ่ายขายเป็นหลัก การนำเสนอ (Present) คุณค่าของผลิตภัณฑ์และบริการให้ผู้ซื้อทราบโดยตัวแทนขายจะเป็นช่องทางที่น่าเชื่อถือและมีประสิทธิภาพมากที่สุดในขณะที่กลยุทธ์ด้านการตลาด ด้านราคา การโฆษณาประชาสัมพันธ์ หรือ Promotionแทบจะใช้ไม่ได้ผล ผู้เข้าร่วมอบรม/สัมมนาจะได้ประสบการณ์ ทักษะ เทคนิค ตลอดจนกลยุทธ์ต่าง ๆ จากวิทยากรผู้บรรยายเป็นจริง ทันท่วงที และปัจจุบัน ไม่มีหลักสูตรในมหาวิทยาลัย ไม่มีในตำราเรียน ไม่มีนักเขียน สำนักพิมพ์ไหนทำตำราออกมาจำหน่าย กลั่นกรองจากแก่นประสบการณ์ล้วน ๆ ของ "นักขายราชการอาชีพ" ตลอดระยะเวลายาวนาน 25 ปี ที่ยี่สิบติดต่อกับหน่วยงานราชการ

เนื้อหา เวลา 09.00น.- 16.00 น.

- ◆วิเคราะห์สถานการณ์ อดีต ปัจจุบัน อนาคต การขายตลาดภาครัฐ
- ◆เทคนิคการนำเสนอเพื่อสร้างความต้องการในหน่วยงานราชการ
- ◆ศิลปะการเข้าใจ เข้าถึง และครองใจราชการ
- ◆กลยุทธ์การเข้าถึงผู้มีอำนาจตัดสินใจที่แท้จริง
- ◆เทคนิคการสร้างความสัมพันธ์กับราชการ (Connection)
- ◆พัฒนาบุคลิกภาพเสริมทักษะ (Skills) นักการขาย นักบริหารสู่ความเป็นมืออาชีพ
- ◆ยุทธศาสตร์และกลวิธีในการเจาะต่อรองกับราชการให้เกิดผลสำเร็จ
- ◆กลยุทธ์การบริหารช่องทางจำหน่าย (Direct Sales, Dealer, Department Store)
- ◆การสร้าง Team บริหารควบคุม Team การแบ่งงาน มอบหมายงานเพื่อเตรียมพร้อมการแข่งขัน
- ◆กลยุทธ์การวาง Specifications แบบทุกฝ่าย Win Win Win
- ◆เทคนิคการสาธิตสินค้า (Demonstration) ให้ผ่านคณะกรรมการและคู่แข่ง
- ◆กลยุทธ์การจัดทำ TOR เพื่อให้ราชการยอมรับและชนะการประมูล
- ◆เทคนิคการตีความใน Spec หรือ TOR ให้ผ่านคณะกรรมการและคู่แข่ง
- ◆อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการแต่ละชุด
- ◆การจัดเตรียมเอกสารประกวดราคา
- ◆การจัดทำหลักประกันของ หลักประกันสัญญา
- ◆กลยุทธ์การร้องเรียนให้ได้ผล การแก้ไขข้อร้องเรียน
- ◆ความแตกต่างระหว่างตลาดภาคเอกชนกับตลาดราชการ
- ◆ระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีที่นักการขาย นักบริหารควรทราบ
- ◆ประกาศ ป.ป.ช. และสรรพากร ข้อบังคับที่ต้องปฏิบัติตาม (เกี่ยวกับฝ่ายบัญชี)
- ◆ลับ ลวง พราง (เปิดเผย Case Studies ประสบการณ์ตรงจากภาคสนามจริง)
- ◆ถาม-ตอบ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น ทักษะ ประสบการณ์กับวิทยากรและผู้ร่วมสัมมนา

ประโยชน์ที่ท่านจะได้รับ

1. เพิ่มช่องทางจำหน่ายสินค้าและบริการ
2. มีโอกาสจำหน่ายสินค้าเป็นล็อตใหญ่ๆ จำนวนมาก
3. เพิ่มโอกาสแข่งขันทางธุรกิจ
4. ลดค่าใช้จ่ายในองค์กร

วัตถุประสงค์

- เรียนรู้เทคนิคและกระบวนการขายสินค้า ให้กับหน่วยงานราชการ จนสามารถเข้าใจวิธีการและขั้นตอนทั้งหมด
- เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและทักษะกับวิทยากร และผู้เข้าร่วมสัมมนาถึง วิธีการกลยุทธ์ เทคนิคในการเจาะตลาดหน่วยงานราชการ

วันอังคารที่ 24 มีนาคม 2558
โรงแรมมารีบุเลอวาร์ด สุขุมวิท 5

หลักสูตรนี้สำหรับ

SALES MANAGER, MARKETING MANAGER, ENGINEERING MANAGER, PERSONAL MANAGER, SALES SUPERVISOR GOVERNMENT ฝ่ายกฎหมาย, ฝ่ายบัญชี, ฝ่ายการเงิน เจ้าของกิจการเก่า, ใหม่ ผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการขายหน่วยงานราชการ

วิทยากร

อาจารย์นฤภย์ สุวรรณวิรัชกุล

ผู้บริหารงานฝ่ายขายและการตลาดอาวุโส ส่วนราชการและรัฐวิสาหกิจ บริษัท แคนนอน สำนักงานใหญ่ กรุงเทพฯ นักขาย และผู้บริหารงานฝ่ายการขายราชการมืออาชีพ ประสบการณ์ 25 ปี กับการขายภาครัฐ

ประสบการณ์ในการทำงาน

Grolier International Co., Ltd ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายขายบริษัท บางกอก ไฮเทค จำกัด กรรมการผู้จัดการและผู้จัดการฝ่ายการตลาด เป็นพนักงานขาย ผู้บริหารงานฝ่ายขาย "ตลาดราชการ" 20 ปีต่อเนื่อง จนถึงปัจจุบัน เคยเป็นวิทยากรบรรยายการขายภาครัฐกับองค์กรชั้นนำ เช่น เครือซีเมนต์ไทย SAMART GROUP, กันยงอิเล็คทริคส์ (Mitsubishi), TOYOTA GROUP ฯลฯ เป็นผู้อบรมด้านการขายราชการให้กับพนักงานสาขาในเครือของบริษัท แคนนอนฯ เป็นที่ปรึกษา Dealer ทั่วประเทศเกี่ยวกับเรื่อง การขายราชการเป็นสมาชิกสมาคมผู้บริหารพัสดุแห่งประเทศไทยตั้งแต่ พ.ศ. 2543 จนถึงปัจจุบันเป็นสมาชิกสถาบันพระปกเกล้า เป็นที่ปรึกษาและวิทยากรของสถาบันฝึกอบรมชั้นนำ อาทิ สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย, WASO, ธรรมนิติ, HRD TRAINING PLUS CO., LTD, PERFECT TRAINING AND SERVICE CO., LTD.

สอบถามและสำรองที่

Tel: 085-9386299, 02-4646524
 Fax: 02-9030080 ต่อ 4326
 info@perfecttrainingandservice.com
 www.perfecttrainingandservice.com



อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตรกลยุทธ์การเจาะตลาดราชการ

ราคาปกติท่านละ 4,500 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,815 บาท

สมัครก่อนวันที่ 18 มีนาคม 2558 **พิเศษ** ท่านละ 4,000 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

▪ เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้

▪ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร

▪ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

แบบฟอร์มลงทะเบียน

แบบฟอร์มสำหรับลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อหน่วยงาน / บริษัท.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

โทรศัพท์ ต่อ โทรสาร

บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด ที่อยู่ 16/54 ซอยบางขุนเทียน 16 แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน
กรุงเทพฯ 10150 Tel. 02-4646524 Fax. 02-9030080 ต่อ 4326 E-Mail : info@perfecttrainingandservice.com
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

☐ เช็คขีดคร่อมสั่งจ่าย บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขา พุทธมณฑล สาย 4 เลขที่บัญชี 391-211414-7

การแจ้งยกเลิก: ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม
ร้อยละ 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร
นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองจะมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและโปรดแฟกซ์ใบ Pay-in
เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง