



หลักสูตร เคล็ดลับการขายตลาดราชการให้ประสบความสำเร็จ

วันพฤหัสบดีที่ 5 พฤศจิกายน 2558 โรงแรมมารีนูเลอวาร์ด สุขุมวิท 5

หลักสูตร 1 วัน

ตลาดหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจเป็นชุมทรัพย์มหาศาลของ ผู้นำนายสินค้าและบริการทุกประเภท ตั้งแต่สินค้าอุปโภคบริโภคเล็ก ๆ กระทั่งสินค้าขนาดใหญ่ เช่น COMPUTER จักรกล รถยนต์ ครุภัณฑ์สำนักงานรวมถึงรับเหมาก่อสร้างถนน อาคาร โครงการเมกะโปรเจกต์ กระบวนการตัดสินใจของหน่วยงานราชการจะซับซ้อนซับซ้อนกว่า ลูกค้าทั่วไป มีการวางแผนอย่างรอบคอบและรัดกุมโดยนักจัดซื้อ/จัดหา ที่มีประสบการณ์ และมีความชำนาญพิเศษเฉพาะด้าน และต้องดำเนินการตามขั้นตอนให้ถูกต้องตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีทุกขั้นตอน การจำหน่ายสินค้าต่อหน่วยงานราชการต้องพึงพาความสามารถของบุคลากรในฝ่ายขายเป็นหลัก การนำเสนอ (Present) คุณค่าของผลิตภัณฑ์และบริการให้ผู้ซื้อทราบโดยตัวแทนขายจะเป็นช่องทางที่น่าเชื่อถือและมีประสิทธิภาพมากที่สุด ในขณะที่กลยุทธ์ด้านการตลาด ด้านราคา การโฆษณาประชาสัมพันธ์ หรือ Promotionแทบจะใช้ไม่ได้ผล ผู้เข้าร่วมอบรม/สัมมนาจะได้ประสบการณ์ ทักษะ เทคนิค ตลอดจนกลยุทธ์ต่าง ๆ จากวิทยากรผู้บรรยายเป็นจริง ทันสมัย และปัจจุบัน ไม่มีหลักสูตรในมหาวิทยาลัย ไม่มีในตำราเรียน ไม่มีนักเขียน สำนักพิมพ์ไหนทำตำราออกมาจำหน่าย กลั่นกรองจากแก่นประสบการณ์ล้วน ๆ ของ “นักขายราชการอาชีพ” ตลอดระยะเวลายาวนาน 25 ปี ที่ยึดติดต่อค้าขายกับหน่วยงานราชการ

วิทยากร

อาจารย์วฤกษ์ สุวรรณวิรุฬ

- ผู้บริหารงานฝ่ายขายและการตลาดอาวุโส
- ส่วนราชการและรัฐวิสาหกิจ บริษัท แคนนอน สำนักงานใหญ่ กรุงเทพมหานคร และผู้บริหารงานฝ่ายขายราชการมีอาชีพประสบการณ์ 25 ปี กับ การขายภาครัฐ

ประสบการณ์ในการทำงาน

- Grolier International Co., Ltd ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายขายบริษัท บางกอก โฮเทค จำกัดกรรมการผู้จัดการและผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- เป็นพนักงานขาย ผู้บริหารงานฝ่ายขาย “ภาคราชการ” 20 ปีต่อเนื่อง จนถึงปัจจุบัน
- เคยเป็นวิทยากรบรรยายการขายภาครัฐกับองค์กรชั้นนำ เช่น เครือซิเมนต์ไทย SAMART GROUP, กันยงอิเล็คทริกส์ (Mitsubishi), TOYOTA GROUP ฯลฯ
- เป็นผู้อบรมด้านการขายราชการให้กับพนักงานสาขาในเครือของบริษัท แคนนอนฯ
- เป็นที่ปรึกษา Dealer ทั่วประเทศเกี่ยวกับเรื่องการขายราชการเป็นสมาชิกสมาคมผู้บริหารพัฒนาประเทศไทยตั้งแต่ พ.ศ. 2543 จนถึงปัจจุบันเป็นสมาชิกสถาบันพระปกเกล้า
- เป็นที่ปรึกษาและวิทยากรของสถาบันฝึกอบรมชั้นนำ อาทิ สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย, WASO, ธรรมนิติ, HRD TRAINING PLUS CO., LTD, PERFECT TRAINING AND SERVICE CO., LTD.

เนื้อหา เวลา 09.00น.- 16.00 น.

- ◆วิเคราะห์สถานการณ์ อดีต ปัจจุบัน อนาคต การขายตลาดภาครัฐ
- ◆เทคนิคการนำเสนอเพื่อสร้างความต้องการในหน่วยงานราชการ
- ◆ศิลปะการเข้าใจ เข้าถึง และครองใจราชการ
- ◆กลยุทธ์การเข้าถึง “ผู้มีอำนาจตัดสินใจ” ที่แท้จริง
- ◆เทคนิคการสร้างความสัมพันธ์กับราชการ (Connection)
- ◆พัฒนาบุคลิกภาพเสริมทักษะ (Skills) นักการขาย นักบริหารสู่ความเป็นมืออาชีพ
- ◆ยุทธศาสตร์และกลวิธีในการเจรจาต่อรองกับราชการให้เกิดผลสำเร็จ
- ◆กลยุทธ์การบริหารช่องทางจำหน่าย (Direct Sales, Dealer, Department Store)
- ◆การสร้าง Team บริหารควบคุม Team การแข่งขัน มอบหมายงานเพื่อเตรียมพร้อมการแข่งขัน
- ◆กลยุทธ์การวาง Specifications แบบทุกฝ่าย Win Win Win
- ◆เทคนิคการสาธิตสินค้า (Demonstration) ให้ผ่านคณะกรรมการและคู่แข่ง
- ◆กลยุทธ์การจัดทำ TOR เพื่อให้ราชการยอมรับและชนะการประมูล
- ◆เทคนิคการตีความใน Spec หรือ TOR ให้ผ่านคณะกรรมการและคู่แข่ง
- ◆อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการแต่ละชุด
- ◆การจัดเตรียมเอกสารประกวดราคา
- ◆การจัดทำหลักประกันซอง หลักประกันสัญญา
- ◆กลยุทธ์การร้องเรียนให้ได้ผล การแก้ข้อร้องเรียน
- ◆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

หลักสูตรนี้สำหรับ

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

สอบถามและสำรองที่

Tel: 085-9386299, 02-4646524

Fax: 02-9030080 ต่อ 4326

info@perfecttrainingandservice.com

www.perfecttrainingandservice.com



อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร เคล็ดลับการขายตลาดราชการให้ประสบความสำเร็จ

วันพฤหัสบดีที่ 5 พฤศจิกายน 2558 โรงแรมมารีนูเลอวาร์ด สุขุมวิท 5

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

สมัครก่อนวันที่ 30 ตุลาคม 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

☐ เชื้อขีดคร่อมส่งจ่าย 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 การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและโปรดפקซ์ใบ Pay-in
เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง