



หลักสูตร กลยุทธ์การเจาะตลาดราชการ

หลักสูตร 1 วัน

ตลาดหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจเป็นชุมทรัพย์มหาศาลของผู้จำหน่ายสินค้าและบริการทุกประเภท ตั้งแต่สินค้าอุปโภคบริโภคเล็ก ๆ กระทั่งสินค้าขนาดใหญ่ เช่น COMPUTER จักรกล รถยนต์ ครุภัณฑ์สำนักงานรวมถึงรับเหมาก่อสร้างถนน อาคาร โครงการเมกะโปรเจกต์

กระบวนการตัดสินใจซื้อของหน่วยงานราชการจะสลับซับซ้อนกว่า ลูกค้ำทั่วไป มีการวางแผนอย่างรอบคอบและรัดกุมโดยนักจัดซื้อ/จัดหาที่มีประสบการณ์ และมีความชำนาญพิเศษเฉพาะด้าน และต้องดำเนินการตามขั้นตอนให้ถูกต้องตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีทุกขั้นตอน

การจำหน่ายสินค้าต่อหน่วยงานราชการต้องพึ่งพาความสามารถของบุคลากรในฝ่ายขายเป็นหลัก การนำเสนอ (Present) คุณค่าของผลิตภัณฑ์และบริการให้ผู้ซื้อทราบโดยตัวแทนขายจะเป็นช่องทางที่น่าเชื่อถือและมีประสิทธิภาพมากที่สุด ในขณะที่กลยุทธ์ด้านการตลาด ด้านราคา การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ หรือ Promotionแทบจะใช้ไม่ได้ผล ผู้เข้าร่วมอบรม/สัมมนาจะได้ประสบการณ์ ทักษะ เทคนิค ตลอดจนกลยุทธ์ต่าง ๆ จากวิทยากรผู้บรรยายเป็นจริง ทันสมัย และปัจจุบัน ไม่มีหลักสูตรในมหาวิทยาลัย ไม่มีในตำราเรียน ไม่มีนักเขียน สำนักพิมพ์ไหนตำราออกมาจำหน่าย กลับมองจากแก่นประสบการณ์ล้วน ๆ ของ “นักขายราชการอาชีพ” ตลอดระยะเวลายาวนาน 25 ปี ที่ยังติดต่อกับหน่วยงานราชการ

ประโยชน์ที่ท่านจะได้รับ

1. เพิ่มช่องทางจำหน่ายสินค้าและบริการ
2. มีโอกาสจำหน่ายสินค้าเป็นล็อตใหญ่ ๆ จำนวนมาก
3. เพิ่มโอกาสแข่งขันทางธุรกิจ
4. ลดค่าใช้จ่ายในองค์กร



สอบถามและสำรองที่

Tel: 085-938-6299 , 02-464-6524 Fax: 02-9030080 ต่อ 4326
info@perfecttrainingandservice.com www.perfecttrainingandservice.com

วัตถุประสงค์

- เรียนรู้เทคนิคและกระบวนการขายสินค้า ให้กับหน่วยงานราชการ จนสามารถเข้าใจวิธีการและขั้นตอนทั้งหมด
- เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและทักษะกับวิทยากร และผู้เข้าร่วมสัมมนาถึง วิธีการ กลยุทธ์ เทคนิคในการเจาะตลาดหน่วยงานราชการ

เนื้อหา เวลา 09.00น.- 16.00 น.

- ◆ วิเคราะห์สถานการณ์ อดีต ปัจจุบัน อนาคต การขายตลาดภาครัฐ
- ◆ เทคนิคการนำเสนอเพื่อสร้างความต้องการในหน่วยงานราชการ
- ◆ ศิลปะการเข้าใจ เข้าถึง และครองใจราชการ
- ◆ กลยุทธ์การเข้าถึงผู้มีอำนาจตัดสินใจที่แท้จริง
- ◆ เทคนิคการสร้างความสัมพันธ์กับราชการ (Connection)
- ◆ พัฒนาบุคคลิกภาพเสริมทักษะ (Skills) นักการขาย นักบริหารสู่ความเป็นมืออาชีพ
- ◆ ยุทธศาสตร์และกลวิธีในการเจรจาต่อรองกับราชการให้เกิดผลสำเร็จ
- ◆ 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 การแก้ข้อร้องเรียน
- ◆ ความแตกต่างระหว่างตลาดภาคเอกชนกับตลาดราชการ
- ◆ ระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีที่นักการขาย นักบริหารควรทราบ
- ◆ ประกาศ ป.ป.ช. และสรรพากร ข้อบังคับที่ต้องปฏิบัติตาม (เกี่ยวกับฝ่ายบัญชี)
- ◆ สับ ลวง พราง (เปิดเผย Case Studies ประสบการณ์ตรงจากภาคสนามจริง)
- ◆ ถาม-ตอบ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น ทักษะ ประสบการณ์กับวิทยากรและผู้ร่วมสัมมนา

วันที่ 19 สิงหาคม 2559

โรงแรม อมารี บูเลอวาร์ด สุขุมวิท 5

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



หลักสูตร กลยุทธ์การเจาะตลาดราชการ

วิทยากร

อาจารย์นวกฤษ์ สุวรรณวิรัชกุล

ผู้บริหารงานฝ่ายขายและการตลาดอาวุโส ส่วนราชการและรัฐวิสาหกิจ บริษัท แคนนอน สำนักงานใหญ่ กรุงเทพมหานคร และผู้บริหารงานฝ่ายการขายราชการมืออาชีพประสบการณ์ 25 ปี กับการขายภาครัฐ

ประสบการณ์ในการทำงาน

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



อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตรกลยุทธ์การเจาะตลาดราชการ

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

สมัครก่อนวันที่ 10 สิงหาคม 2559 **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

เช็คขีดคร่อมส่งจ่าย 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