



# หลักสูตร กลยุทธ์การเจาะตลาดราชการ

วันที่ 19 พฤษภาคม 2560 เวลา 09.00 – 16.00 น.

ณ โรงแรมมารีบูเลอวาร์ด สุขุมวิท 5

## หลักการและเหตุผล

ตลาดหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจเป็นชมทรัพย์มหาศาลของ ผู้จำหน่ายสินค้าและบริการทุกประเภท ตั้งแต่สินค้าอุปโภคบริโภคเล็ก ๆ กระทั่งสินค้าขนาดใหญ่ เช่น COMPUTER จักรกล รถยนต์ ครุภัณฑ์สำนักงานรวมถึงรับเหมาก่อสร้างถนน อาคาร โครงการเมกะโปรเจกต์

กระบวนการตัดสินใจซื้อของหน่วยงานราชการจะสลับซับซ้อนกว่า ลูกค้าทั่วไป มีการวางแผนอย่างรอบคอบและรัดกุมโดยนักจัดซื้อ/จัดหาที่มีประสบการณ์ และมีความชำนาญพิเศษเฉพาะด้าน และต้องดำเนินการตามขั้นตอนให้ถูกต้องตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีทุกขั้นตอน

การจำหน่ายสินค้าต่อหน่วยงานราชการต้องพึ่งพาความสามารถของบุคลากรในฝ่ายขายเป็นหลัก การนำเสนอ (Present) คุณค่าของผลิตภัณฑ์และบริการให้ผู้ซื้อทราบโดยตัวแทนขายจะเป็นช่องทางที่น่าเชื่อถือและมีประสิทธิภาพมากที่สุดในขณะที่กลยุทธ์ด้านการตลาด ด้านราคา การโฆษณาประชาสัมพันธ์ หรือ Promotionแทบจะใช้ไม่ได้ผล ผู้เข้าร่วมอบรม/สัมมนาจะได้ประสบการณ์ ทักษะ เทคนิค ตลอดจนกลยุทธ์ต่าง ๆ จากวิทยากรผู้บรรยายเป็นจริง ทันสมัย และปัจจุบัน ไม่มีหลักสูตรในมหาวิทยาลัย ไม่มีในตำราเรียน ไม่มีนักเขียน สำนักพิมพ์ไหนทำตำราออกมาจำหน่าย กลับมองจากแก่นประสบการณ์ล้วน ๆ ของ “นักขายราชการอาชีพ” ตลอดระยะเวลายาวนาน 25 ปี ที่ยังติดต่อดำขายกับหน่วยงานราชการ

## หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา: เวลา 09:00-16:00 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 มอบหมายงานเพื่อ เตรียมพร้อมการแข่งขัน
- 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)
- สัม ลวง พราง (เปิดเผย Case Studies ประสบการณ์ตรงจากภาคสนามจริง)
- ถาม-ตอบ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น ทักษะ ประสบการณ์กับวิทยากรและผู้ร่วมสัมมนา

## ประโยชน์ที่ท่านจะได้รับ

1. เพิ่มช่องทางจำหน่ายสินค้าและบริการ
2. มีโอกาสจำหน่ายสินค้าเป็นล๊อตใหญ่ๆ จำนวนมาก
3. เพิ่มโอกาสแข่งขันทางการธุรกิจ
4. ลดค่าใช้จ่ายใน

Tel: 02-464-6524 , 085-938-6299 Fax.02-9030080 ต่อ 4326

E-Mail : info@perfecttrainingandservice.com www.perfecttrainingandservice.com



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

## อัตราค่าลงทะเบียน

### หลักสูตร กลยุทธ์การเจาะตลาดราชการ

ราคาปกติท่านละ 4,000 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,280 บาท  
สมัครก่อนวันที่ 12 พฤษภาคม 2560 **เหลือเพียง!** ท่านละ 3,600 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

- ราคานี้รวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

### ลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อบริษัท /หน่วยงาน.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....

4. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....

5. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....

โทรศัพท์ ..... เบอร์ต่อ..... โทรสาร .....

หมายเหตุ .....



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

### บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามเต้า เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

- ☐ เช็คขีดคร่อมสั่งจ่าย บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด
- ☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย สาขา บางบอน เลขที่บัญชี 022-3-91431-4

**การแจ้งยกเลิก :** ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ คืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนั้นแล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและแสดงใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง