



หลักสูตร กลยุทธ์การเจาะตลาดราชการ แบบครบวงจร

วันที่ 17 พฤษภาคม 2561 เวลา 09.00 – 16.00 น.

ณ โรงแรมอมารีบูเลอวาร์ด สุขุมวิท 5

หลักการและเหตุผล

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

กระบวนการตัดสินใจซื้อของหน่วยงานราชการจะซับซ้อนกว่า ลูกค้าทั่วไป มีการวางแผนอย่างรอบคอบและรัดกุมโดยนักจัดซื้อ/จัดหาที่มีประสบการณ์ และมีความชำนาญพิเศษเฉพาะด้าน และต้องดำเนินการตามขั้นตอนให้ถูกต้องตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีทุกขั้นตอน

การจำหน่ายสินค้าต่อหน่วยงานราชการต้องพึ่งพาความสามารถของบุคลากรในฝ่ายขายเป็นหลัก การนำเสนอ (Present) คุณค่าของผลิตภัณฑ์และบริการให้ผู้ซื้อทราบโดยตัวแทนขายจะเป็นช่องทางที่น่าเชื่อถือและมีประสิทธิภาพมากที่สุด ในขณะที่กลยุทธ์ด้านการตลาด ด้านราคา การโฆษณาประชาสัมพันธ์ หรือ Promotion แทบจะใช้ไม่ได้ผล ผู้เข้าร่วมอบรม/สัมมนาจะได้ประสบการณ์ ทักษะ เทคนิค ตลอดจนกลยุทธ์ต่าง ๆ จากวิทยากรผู้บรรยายเป็นจริง ทันสมัย และปัจจุบัน ไม่มีหลักสูตรในมหาวิทยาลัย ไม่มีในตำราเรียน ไม่มีนักเขียน สำนักพิมพ์ไหนตำราออกมาจำหน่าย กลั่นกรองจากแก่นประสบการณ์ล้วน ๆ ของ "นักขายราชการอาชีพ" ตลอดระยะเวลายาวนาน 25 ปี ที่ยังติดต่อกับหน่วยงานราชการ

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา: เวลา 09:00-16:00 น.

- ❖ วิเคราะห์ อดีต ปัจจุบัน อนาคต การขายสินค้าหรือโครงการกับตลาดภาครัฐ
- ❖ ระเบียบ พ.ร.บ. จัดซื้อ-จัดจ้าง ออกใหม่ที่นักขายและผู้บริหารควรทราบ
- ❖ วิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Bidding : e-bidding)
- ❖ กลยุทธ์การจัดทำ TOR เพื่อการ e-bidding แบบทุกฝ่าย WIN WIN
- ❖ เทคนิคการสร้างความสัมพันธ์กับราชการ (CONNECTION)
- ❖ การสร้าง TEAM ควบคุม และบริหาร TEAM แบบเชิงรุก
- ❖ พัฒนาบุคลิกภาพ เสริมทักษะ (SKILLS) นักการขาย
นักบริหารสู่ความเป็นมืออาชีพ
- ❖ กลยุทธ์การเจรจาต่อรองกับราชการให้เกิดผลสำเร็จ
- ❖ กลยุทธ์การเข้าถึงผู้มีอำนาจตัดสินใจ
- ❖ การเจาะลูกค้าและสืบหาข้อมูลงบประมาณเพื่อวางแผนการตลาด
- ❖ การเตรียมเอกสารเพื่อการประมูลงานราชการ
- ❖ การส่งมอบสินค้า / การตรวจรับ / วางบิล / เก็บเงิน
- ❖ การทำสัญญาซื้อขาย / หลักประกันของ / หลักประกันสัญญา
- ❖ ลับ ลวง พราง เปิดเผย CASE STUDIES ประสบการณ์จริงจากภาคสนาม
- ❖ ถาม-ตอบ แลกเปลี่ยนทัศนคติ ความคิดเห็น ประสบการณ์
- ❖ **ประโยชน์ที่ท่านจะได้รับ**

- เรียนรู้เทคนิคและกระบวนการขายสินค้า ให้กับหน่วยงานราชการ จนสามารถเข้าใจวิธีการและขั้นตอนทั้งหมด
- เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและทักษะกับวิทยากร และผู้เข้าร่วมสัมมนาถึง วิธีการ กลยุทธ์ เทคนิคในการเจาะตลาดหน่วยงานราชการ

- พ.ร.บ.จัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ออกใหม่
- !!ประกาศ ณ วันที่ 23 สิงหาคม 2560
- ผู้ที่สนใจค้าขายกับภาครัฐ จำเป็นต้องรู้
- การจัดซื้อ จัดจ้าง เป็นระบบ e-market และ e-bidding
- #รู้ก่อน ได้เปรียบคู่แข่ง#

อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร กลยุทธ์การเจาะตลาดราชการ แบบครบวงจร

ราคาปกติท่านละ 4,000 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,280 บาท
สมัครก่อนวันที่ 16 พฤษภาคม 2561 **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

บริษัท เพอเฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามต้น เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

- เช็คขีดคร่อมส่งจ่าย บริษัท เพอเฟกต์ 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 นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและแสดงใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง