



# หลักสูตร กลยุทธ์การเจาะตลาดราชการ แบบครบวงจร

วันที่ 18 ตุลาคม 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 แลกเปลี่ยนทัศนะ 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 7 ตุลาคม 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