



หลักสูตร กลยุทธ์การเจาะตลาดราชการ

หลักสูตร 1 วัน

ตลาดหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจเป็นชุมทรัพย์มหาศาลของผู้จำหน่ายสินค้าและบริการทุกประเภท ตั้งแต่สินค้าอุปโภคบริโภคเล็ก ๆ กระทั่งสินค้าขนาดใหญ่ เช่น COMPUTER จักรกล รถยนต์ ครุภัณฑ์สำนักงานรวมถึงรับเหมาก่อสร้างถนน อาคาร โครงการเมกะโปรเจกต์

กระบวนการตัดสินใจซื้อของหน่วยงานราชการจะสลับซับซ้อนกว่า ลูกค้าทั่วไป มีการวางแผนอย่างรอบคอบและรัดกุมโดยนักจัดซื้อ/จัดหาที่มีประสบการณ์ และมีความชำนาญพิเศษเฉพาะด้าน และต้องดำเนินการตามขั้นตอนให้ถูกต้องตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีทุกขั้นตอน

การจำหน่ายสินค้าต่อหน่วยงานราชการต้องพึ่งพาความสามารถของบุคลากรในฝ่ายขายเป็นหลัก การนำเสนอ (Present) คุณค่าของผลิตภัณฑ์และบริการให้ผู้ซื้อทราบโดยตัวแทนขายจะเป็นช่องทางที่น่าเชื่อถือและมีประสิทธิภาพมากที่สุด ในขณะที่กลยุทธ์ด้านการตลาด ด้านราคา การโฆษณาประชาสัมพันธ์ หรือ Promotionแทบจะใช้ไม่ได้ผล ผู้เข้าร่วมอบรม/สัมมนาจะได้ประสบการณ์ ทักษะ เทคนิค ตลอดจนกลยุทธ์ต่าง ๆ จากวิทยากรผู้บรรยายเป็นจริง ทันสมัย และปัจจุบัน ไม่มีหลักสูตรในมหาวิทยาลัย ไม่มีในตำราเรียน ไม่มีนักเขียน สำนักพิมพ์ไหนตำราออกมาจำหน่ายกลั่นกรองจากแก่นประสบการณ์ล้วน ๆ ของ “นักขายราชการอาชีพ” ตลอดระยะเวลายาวนาน 25 ปี ที่ยังติดต่อกับขายกับหน่วยงานราชการ

ประโยชน์ที่ท่านจะได้รับ

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

วัตถุประสงค์

- เรียนรู้เทคนิคและกระบวนการขายสินค้า ให้กับหน่วยงานราชการ จนสามารถเข้าใจวิธีการและขั้นตอนทั้งหมด
- เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและทักษะกับวิทยากร และผู้เข้าร่วมสัมมนาถึง วิธีการ กลยุทธ์ เทคนิคในการเจาะตลาดหน่วยงานราชการ

เนื้อหา เวลา 09.00 น. – 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
- ◆ การจัดทำหลักประกันซอง 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



สอบถามและสำรองที่

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

วันที่ 24 มกราคม 2560

โรงแรมมารีบูเลอวาร์ด สุขุมวิท 5

หลักสูตรนี้สำหรับ

SALES MANAGER, MARKETING MANAGER,
ENGINEERING MANAGER

PERSONAL MANAGER, SALES SUPERVISOR
GOVERNMENT

ฝ่ายกฎหมาย, ฝ่ายบัญชี, ฝ่ายการเงิน
เจ้าของกิจการเก่า, ใหม่
ผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการขายหน่วยงาน
ราชการ



วิทยากร อาจารย์นวกฤษ สุวรรณวิรัชกุล



อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตรกลยุทธ์การเจาะตลาดราชการ

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

สมัครก่อนวันที่ 20 มกราคม 2560 **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 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและโปรดแจ้งใน Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง