



Course outline หลักสูตร คุณ คือ...นักการตลาดขององค์กร

(หลักสูตร 1 วัน)

นาย ปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์

Executive Coach

Leadership and Strategic Development Consultant

หลักการ/แนวความคิด

- การตลาด (Marketing) หมายถึง สิ่งที่องค์กรจำเป็นต้องปฏิบัติเพื่อหวังสร้างและแลกเปลี่ยนมูลค่ากับลูกค้า การตลาดจึงมีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งในการกำหนดทิศทางทางกลยุทธ์ขององค์กร โดยอาศัยความรู้ที่ลึกซึ้งเกี่ยวกับลูกค้า คู่แข่ง และการทำงานร่วมกันของบุคคลกลุ่มต่างๆ ภายในองค์กร
- บุคลากรภายในองค์กร การมีส่วนร่วมเกี่ยวข้องกับการกำหนดกลยุทธ์ และการนำกลยุทธ์มาใช้ดำเนินการจริงในองค์กร รวมถึงการมีทักษะที่สอดคล้องในการขยายขีดความสามารถขององค์กรเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างมีผลกำไร
- การร่วมแรงร่วมใจกันในการผลักดัน สินค้า/บริการขององค์กร โดยการส่งมอบคุณค่าให้แก่ลูกค้า โดยตรงในทุกๆ ตำแหน่งงานเพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุด ย่อมทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจในบริการ และเกิดความภักดีในองค์กรและกลายเป็นลูกค้าตลาดในอนาคต

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้บุคลากรมีความรู้พื้นฐานด้านการตลาดและเกิดความเข้าใจในภารกิจของทีมงานด้านการตลาดมากขึ้น
- เพื่อให้บุคลากรมีส่วนร่วมในสินค้า/บริการที่ทีมงานการตลาดคิดขึ้นและพร้อมที่จะให้ความร่วมมือในการผลักดันคุณค่าไปถึงลูกค้า
- เพื่อสร้างเวทีให้กับทีมงานการตลาดได้มีโอกาสในการสื่อสารแนวความคิดด้านการตลาดให้กับบุคลากรภายในองค์กรได้รับทราบในระดับหนึ่ง
- เพื่อก่อให้เกิดความสามัคคีของบุคลากรภายในองค์กร และร่วมกันทำงานแบบทีมเวิร์ค (Team Work)

หัวข้อหลักในการพัฒนานักขายมืออาชีพ

- ★ การตลาดพื้นฐาน.....เรื่องง่าย ๆ สำหรับทุกคน
 - 4Ps ใช้กันทั่วไป
 - ประเมิน 4Ps กันหน่อย (Work Shop)
 - วิเคราะห์ตลาดด้วย Model น่าสนใจ
 - พฤติกรรมผู้บริโภค.....เรื่องสำคัญที่ต้องรู้
- ★ นักการตลาดขององค์กร
 - วิเคราะห์สภาพแวดล้อม
 - ประเมินสถานการณ์การแข่งขัน (SWOT)
 - กำหนดเป้าหมายทางการตลาด
 - กลยุทธ์ที่เหมาะสม
 - แผนปฏิบัติการที่แม่นยำ
 - คัมภีร์ “แผนการตลาดฉบับย่อ” (Work Shop)
- ★ ความสำเร็จเกิดขึ้นได้เพราะทีมงานทุกคน (Team work)
 - ปัจจัยสำคัญของทีม
 - องค์กรประกอบสำคัญในการทำงานเป็นทีม
 - ภารกิจสำคัญของทีม (Work Shop)
- ★ คุณสมบัติของนักการตลาดที่ดี
 - กล้าฝัน
 - สื่อสาร
 - รับฟัง
 - ลงมือทำ

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✓ พนักงานขาย
- ✓ เจ้าหน้าที่ธุรการฝ่ายขาย
- ✓ ผู้จัดการทีมงานขาย
- ✓ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับงานขายและการตลาด

แนวทางการพัฒนาตามโครงการ

- ★ การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) โดยผู้เรียนเป็นบุคคลสำคัญที่ต้องเรียนรู้ด้วยตัวเอง และนำความรู้ที่ได้เรียนรู้ไปใช้ได้ทันที ด้วยแนวทางของตัวเอง
- ★ กิจกรรมต่างๆ เพื่อให้เกิดการเรียนรู้อย่างแท้จริง
 - การบรรยายเนื้อหา
 - Work shop สร้างสถานการณ์
 - เกมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน
 - การบ้านเพื่อการนำไปฝึกฝนอย่างต่อเนื่อง
- ★ วิทยากรทำหน้าที่เพียงผู้อำนวยความสะดวกในการเรียนรู้ (Facilitator) ทำให้การพัฒนาเป็นไปตามธรรมชาติของผู้เรียนรู้นั้นๆ โดยการเรียนรู้ที่จะเปลี่ยนแปลงตัวเองด้วยตัวเอง

ตัวอย่าง Work Shop / กรณีศึกษา

★ ตัวอย่างWork Shop หัวข้อ “สร้างฝันที่เป็นจริง” : ผู้นำต้องมีวิสัยทัศน์ให้กับทีมงาน

◇ วิธีปฏิบัติ

- ▶ เขียนเป้าหมาย (ความฝัน) ที่ตั้งใจทำให้สำเร็จสัก 1 เรื่อง
 - เป้าหมายของฉัน คือ
- ▶ สํารวจเป้าหมาย (ความฝัน) ของตัวเอง ดังนี้
 - เป้าหมายนี้ดึงดูดความสนใจของฉันมากแค่ไหน ?
 - เป้าหมายนี้นั้นอยากได้เองหรือคนอื่นสั่งให้ฉันทำ
 - ฉันมีแผนงานเกี่ยวกับเป้าหมาย ดังนี้
 1.
 2.
 3.
 - หากเป้าหมายนี้สำเร็จฉันมีความรู้สึกอย่างไร ?
 - ฉันควรบอกใครให้รู้เกี่ยวกับเป้าหมายนี้บ้าง ?
- ▶ ตอบคำถามให้ครบถ้วนแล้วแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับเพื่อนในกลุ่ม

◇ ผลที่จะได้รับ

▶ เมื่อเราตอบคำถามเหล่านี้ได้ครบ ความรู้สึกของเราเกี่ยวกับเป้าหมาย (ความฝัน) นี้จะชัดเจนยิ่งขึ้น ทุกอย่างจะสะท้อนให้เราเห็นว่า เรามีโอกาสหรือแนวโน้มที่จะบรรลุเป้าหมาย(ความฝัน) นี้มากน้อยแค่ไหน ยิ่งชัดยิ่งมีโอกาสมาก

◇ การนำไปฝึกต่อไป

▶ คนส่วนใหญ่มีเป้าหมายที่ไม่ชัดเจน ทำให้เส้นทางเดินไปถึงเป้าหมายนั้นไม่ชัดเจนไป ด้วยการทุ่มเทการทำงานเพื่อไปให้ถึงเป้าหมายก็จะน้อยลง หากผู้ทำไม่ชัดเจนในเป้าหมายแล้ว ทีมงานย่อมพรั่มัวในเป้าหมายเช่นเดียวกัน ทุกครั้งที่กำหนดเป้าหมายควรทำให้เกิดความชัดเจนด้วยการตั้งคำถามกับตัวเองก่อน หากยังตอบคำถามต่างๆ เหล่านี้ได้ไม่ครบ ให้พยายามคิดแล้วตอบให้ครบถ้วนก่อนการลงมือทำเพราะ ไม่เช่นนั้น เราอาจหยุดเป้าหมายกลางคันเมื่อเจออุปสรรคได้