หลักสูตรยอดนิยม

B2B MARKETING & TOP SALES PERFORMANCE

OMEGAWORLDCLASS

LEARN & CONSULT WITH

9 – 10 MAY , 2024

@Grande Centre Point Ratchadamri

เรียนรู้กับ**นักการตลาดชั้นนำ**ด้วยประสบการณ์การตลาด การขายให้องค์กรธุรกิจ **กำหนดกลยุทธ์ตำแหน่งการตลาด** บริหารสายสัมพันธ์กับลูกค้าองค์กรธุรกิจ **ขยายฐานลูกค้า เพิ่มมูลค่า**และ**ผลกำไร**

Dr. Chatchai Thnarudee

Dr. Tayat Sriplung

Mr. Natachol Annavadhana

Dr. Phutthisith Tungsirihirunkul

Mr. Somchai Sittichaisrichart

Mr. Terapat Prapapanich

Mr. Gong Rungswang

การตลาด B2B กลยุทธ์พุ่งยอดขาย รายได้สูงสุด

Create Marketing Advantage & Powerful Selling

For Registration

+66(0)-2158-9892
+66(0)-89-692-990

www.omegaworldclass.org

15% Discount For 3 People

28,500 THB Per PERSON

200% Tax Decuction

DAY 1
9 MAY 2024

B2B MARKETING
& TOP SALES PERFORMANCE

OMEGAWORLDCLASS

9.00- 10.30

BREAK: 10.30 - 10.45

B2B MARKETING STRATEGY & MARKET COMPETITION AMID UNCERTAINTY

กลยุทธ์การตลาด B2B กลยุทธ์กำหนดตำแหน่ง ภายใต้ภาวะเศรษฐกิจผันผวน

DR.PHUTTHISITH TUNGSIRIHIRUNKUL

Former Chief Executive Officer, **Von Bundit Co., Ltd.**

Founding Partner, **IBEX Advisory**

IBEX
TAKING YOUR BUSINESS TO THE TOP

- **B2B Positioning to Win in the Battleground**
  เทียบวัดขีดความสามารถเพื่อกำหนดตำแหน่งทางการตลาด
- **Competitive Dynamic vs. Market Position**
  การเอาชนะสถานการณ์ตลาดในการแข่งขันที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว
- **Data-Drivenณ Insights to Attract, Retain and Convert New Customer**
  ข้อมูลที่แม่นยำรวดเร็วทำให้ยุทธศาสตร์และการตัดสินใจเกิดความได้เปรียบ
- **Competition Benchmarking, Sales Zoning and Competitive Intelligence**
  การเทียบคู่แข่งเพื่อได้เปรียบในการสร้างรายได้ การโซนนิ่งทีมขายด้วยข้อมูลที่แม่นยำรวดเร็ว

10.45 – 12.15

LUNCH: 12.15 - 13.30

B2B PRICE SETTING PROCESS & VALUE-BASED PRICING

การกำหนดราคาและการกำหนดราคาแบบเน้นคุณค่า

Price Setting & Value-Based Pricing: Strategies, Techniques & Tools
การกำหนดราคาและการกำหนดราคาแบบ Value-Based: กลยุทธ์ เทคนิค เครื่องมือ

MR. NATACHOL ANNAVADHANA

Former B2B Manager

Haier Electrical Appliances (Thailand) Co.,Ltd.

- **Pricing Strategy from cost to value-based pricing** ราคาตาม 'ต้นทุน vs. คุณค่า'
- **Tools and strategies for implementing value-based pricing** การตั้งราคาเน้นคุณค่า
- **Identifying target customers & channel strategy** บริหารช่องทางตามกลุ่มเป้าหมาย
- **Manage brand, product, price & promotion** บริหารแบรนด์ ผลิตภัณฑ์ ราคา &โปรโมชั่น
- **Communicating Pricing & Value to Consumers** สื่อสารราคา/คุณค่าให้ลูกค้ามั่นใจ

DAY 1
9 MAY 2024

B2B MARKETING
& TOP SALES PERFORMANCE

OMEGAWORLDCLASS

13.30 - 15.00 B2B SALE FORCE PERFORMANCE TO ACHIEVE TARGETS

BREAK: 15.00 – 15.15

B2B Sale Force Performance Management: Structure & Optimize Sales Targets
การบริหารผลงานทีมขาย B2B เทคนิคการเพิ่มผลงานการขายลูกค้าธุรกิจให้บรรลุเป้าหมาย

DR. TAYAT SRIPLUNG
Former Managing Director
Watson & Wyatt (Thailand)

- **ปรับโครงสร้างการขาย**ให้ทันสมัยเพื่อผลักดัน**กลยุทธ์เพิ่มยอดขาย**
- **ออกแบบเชื่อมประสาน**และ**บริหารจัดการโครงสร้าง**การขายสอดคล้องกับแผนธุรกิจ **การบริหารลูกค้า**รายหลักการบริหารพื้นที่ขาย
- **สร้างแผนการขาย**ที่มีประสิทธิภาพ **แนวทางการขาย**และการปฏิบัติการจากกลยุทธ์การขาย
- **กำหนดเครื่องมือ**จูงใจ**กระตุ้นการขาย**เพื่อผลักดันให้ทีมขายสร้าง**ผลงานการขายสูงสุด**

15.15 – 16.45 B2B BRANDING & SELLING TO ACHIEVE TOP SALES PERFORMANCE

Integrate Positioning, Branding & Selling to be the Most Powerful Profit Lever
กลยุทธ์ประสานแบรนด์และการขายที่เป็นอาวุธขั้นสุดยอดสำหรับ B2B เพื่อสร้างยอดขาย การวางตำแหน่งของแบรนด์ให้สอดคล้องกัน สื่อสารที่ทรงพลังมีผลตรงต่อเป้าหมาย การเจรจาต่อรองการขายที่เป็นอาวุธขั้นสุดยอด

DR. CHATCHAI THNARUDEE
Chief Executive Officer
THANAGER & CO

THANAGER & CO

- **Integral Component of Brand & Selling** จุดรวมของพลังของแบรนด์และพลังการขาย
- **Developing & Maintaining Positioning & Branding** การรักษาระดับพลังของแบรนด์
- **Influence Expectations while Selling** รักษาระดับความคาดหวังเพื่อขายได้สำเร็จ
- **Negotiating for successful B2B sales** กลยุทธ์การเจรจาการขายกับธุรกิจ B2B
- **Examples: Negotiating & Closing of B2B Sale** ตัวอย่างการปิดการขาย

DAY 2 B2B MARKETING & TOP SALES PERFORMANCE

10 MAY 2024

OMEGAWORLDCLASS

9.00– 10.30

BREAK: 10.30 - 10.45

B2B RE-POSITIONING
AMID NEW COMPETITIVE DRIVING FORCES ACROSS THE GLOBE

การทบทวนและกำหนดตำแหน่งการแข่งขันขององค์ธุรกิจ B2B ภายใต้แรงกดดันต่อความสามารถในการแข่งขันจากทั่วโลก

MR. GONG RUNGSWANG

Former Director of the Executive Board

Industrial Estate Authority of Thailand

- **Dynamic Competition & Positioning: A Journey towards Profitable Decision**
  การเอาชนะสถานการณ์ตลาด การแข่งขันที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว
- **Data-Driven Insights to Attract, Retain and Convert New Customer**
  ข้อมูลที่แม่นยำรวดเร็วทำให้ยุทธศาสตร์และการตัดสินใจเกิดความได้เปรียบ
- **Understanding Customer Value & Perceptions across Markets**
  ความเข้าใจต่อลูกค้าอย่างลึกซึ้ง การตอบสนองความต้องการที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

10.45 – 12.15

LUNCH: 12.15 – 13.30

B2B BUYING BEHAVIOR TO OPTIMIZE SALES

พฤติกรรมการจัดซื้อขององค์กรเพื่อให้ได้ยอดขายสูงสุด

B2B Buying Behavior: Deploying Business Relationships and Networks to Optimize Sales
พฤติกรรมการจัดซื้อขององค์กร และ การบริหารความสัมพันธ์และเครือข่ายธุรกิจเพื่อให้ได้ยอดขายสูงสุด

DR.PHUTTHISITH TUNGSIRIHIRUNKUL

Former Chief Executive Officer, **Von Bundit Co., Ltd.**

Founding Partner, **IBEX Advisory**

IBEX TAKING YOUR BUSINESS TO THE TOP

- **Understanding organizational buying behavior or B2B customer behavior**
  ความเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมการจัดซื้อของลูกค้าองค์กร
- **Formulating organizational or B2B marketing strategy** กำหนดกลยุทธ์การตลาดสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กร
- **Deploying your business relationships & networks to optimize sales**
  ความสัมพันธ์เครือข่ายทางธุรกิจเพื่อยอดขายสูงสุด
- **What are the value-added offerings and what your business could gain from such offerings?**
  การสร้างมูลค่าเพิ่มให้ลูกค้า? การนำเสนอคุณค่าตรงความต้องการให้กับลูกค้าเพื่อสร้างยอดขาย
- **Case Studies: How to understand organizational buying behavior and deploying business relationships and network to stimulate long-term sales** กรณีศึกษาแบบประยุกต์ - การเข้าใจพฤติกรรมการจัดซื้อขององค์กร และ ใช้ประโยชน์จากความสัมพันธ์และเครือข่ายธุรกิจเพื่อกระตุ้นยอดขายในระยะยาว

13.30 - 15.00 B2B SALES FORCE PERFORMANCE TO ACHIEVE TOP SALES TARGETS

BREAK: 15.00 – 15.15

B2B Sale Force Performance Management: Structure & Optimize Sales Targets
การบริหารผลงานทีมขาย B2B เทคนิคการเพิ่มผลงานการขายลูกค้าธุรกิจให้บรรลุเป้าหมาย

MR. TERAPAT PRAPAPANICH

Director
Unilever Professional Thailand, Malaysia, & Singapore

- **ปรับโครงสร้างการขาย**ให้ทันสมัยเพื่อผลักดัน**กลยุทธ์เพิ่มยอดขาย B2B**
- **บริหารจัดการโครงสร้าง**การขายสอดคล้องกับแผนธุรกิจ **การบริหารลูกค้า**รายหลัก การบริหารพื้นที่ขาย
- **สร้างแผนการขาย**ที่มีประสิทธิภาพ **แนวทางการขาย**และการปฏิบัติการจากกลยุทธ์การขาย
- **กำหนดเครื่องมือ**จูงใจ**กระตุ้นการขาย**เพื่อผลักดันให้ทีมขายสร้าง**ผลงานการขายสูงสุด**

15.15 – 16.45 PANEL DISCUSSION

B2B NEW CAPABILITIES DEVELOPMENT & DIGITAL TRANSFORMATION

CASE: B2B New Capabilities Development for New Customer Segmentation amid Digital Disruption

MR. SOMCHAI SITTICHAISRICHART

Managing Director
SiS Distribution (Thailand)

DR. PHUTTHISITH TUNGSIRIHIRUNKUL

Former CEO, **Von Bundit Co., Ltd.**
Founding Partner, **IBEX Advisory**

- **Acquiring** and Using Business Customer Relationship Insights in the Digital Disruption
- **Creating** New Customer Strategies & New Capabilities Development in the Digital Disruption
- **Upskill & Reskill to Attain** New Capabilities & New Customer Development using Digital Technologies
- **Nurturing High-Level Relationships** with Key Customer Influencers and Individuals using Digital Technologies

9 - 10 MAY 2024

B2B MARKETING
& TOP SALES PERFORMANCE

OMEGAWORLDCLASS

เจาะลึกปัญหา ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญ

- **B2B Marketing Strategy:** Segment B2B Customers & Purchasing Behavior
- **B2B Intelligence:** Benchmarking & B2B Decision Process for Top Sales Growth
- **B2B Price Setting:** Value-Based Pricing amid Dynamic Market Competition
- **B2B Psychology,** Positioning: Value-Based vs. Competitive Advantage
- **B2B Buying Behavior:** Business Relationships & Networks to Optimise Sales
- **B2B New Capabilities** Development for Effective Customer Segmentation
- **B2B Selling Psychology,** Sales Negotiation & Secrets of Selling Closure
- **B2B New Product Launch:** Strategies to Ensure Successful Going-to-Markets
- **B2B Sales Negotiation** for Successful Deals & Long-Term Relationship

KEY INFORMATION

- **When:** 9 - 10 MAY 2024
- **Where:** Grande Centre Point Ratchadamri

REGISTER NOW

- **Online Registration :** http://www.omegaworldclass.org/register-online/
- **E-Mail:** conference@omegaworldclass.org

REGISTRATION FEE

Fee Per 1 Person	**28,500.00**
Vat 7%	**1,995.00**
Total Amount (Baht)	**฿ 30,495.00**

ค่าอบรมสัมมนาสามารถ
ลดหย่อนภาษีได้
200%

15% DISCOUNT FOR 3 PERSON

PROGRAM TIMETABLE

8:30	Registration & Morning Coffee
9:00 - 10:30	Program Commences
10:30 - 10:45	Morning Break
10:45 - 12:15	Program Commences
12:15 - 13:30	Lunch & Networking
13:30 - 15:00	Program Commences
15:00 - 15:15	Afternoon Break
15:15 - 16:45	Program Commences
17:00	End of Program