

# โปรแกรมฝึกอบรมของ HRI

HRI (Thailand) Co. Ltd.

## Process Consulting

A process consultant's purpose is not to provide ready-made solutions but to advance the client's growth and learning through an authentic discovery process.



	Lecture Style	Process Consulting Style
Base Style	Teach the “correct answer”	Provide the necessary “tools” so that the participant can derive their own answer ( =Hypothesis)
Trainer’s style	Persuade	Support the participants to realize themselves through Questions and Feedback
Communication Style	Discussions	Discussions and Dialogues
Operation Style	Input basis	Output basis
Goal	To give knowledge	To utilize (not change, but “add”)what they learned into the participant’s actual work

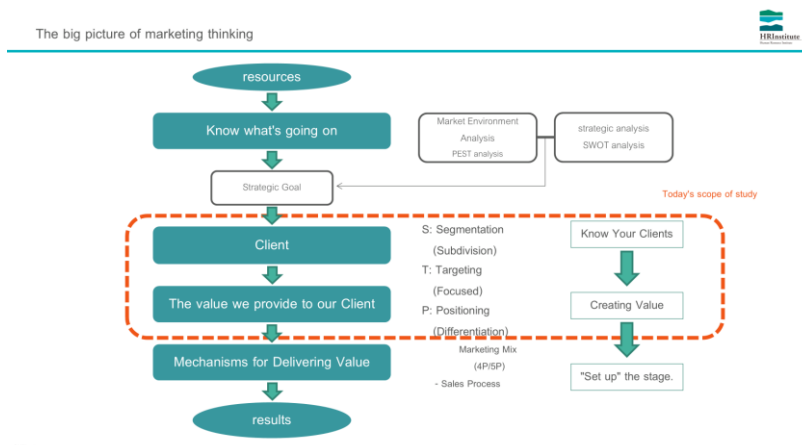
## เนื้อหาและจุดเด่น

เรียนรู้แนวคิดพื้นฐานทางการตลาดและ STP (การแบ่งส่วน การกำหนดเป้าหมาย การวางตำแหน่ง) เพื่อให้คุณเข้าใจลูกค้ามากขึ้น โดยการฝึกฝนกลยุทธ์การตลาดโดยอิงจากกรณีตัวอย่างของลูกค้า คุณสามารถสร้างข้อเสนอที่มีคุณค่าเฉพาะตัว สร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง และเพิ่มทักษะเชิงปฏิบัติสำหรับการนำไปใช้จริง

## ตัวอย่างการนำทักษะไปใช้อย่างเป็นรูปธรรม

- การระบุกลุ่มลูกค้าเพื่อกำหนดเป้าหมายที่สามารถมอบคุณค่าสูงสุด
- การเปรียบเทียบตัวเองกับคู่แข่งเพื่อพัฒนาและออกแบบข้อเสนอคุณค่าที่เป็นเอกลักษณ์
- การใช้แผนที่ตำแหน่งเพื่อกำหนดกลยุทธ์และสรุปข้อได้เปรียบในการแข่งขันที่เป็นรูปธรรม

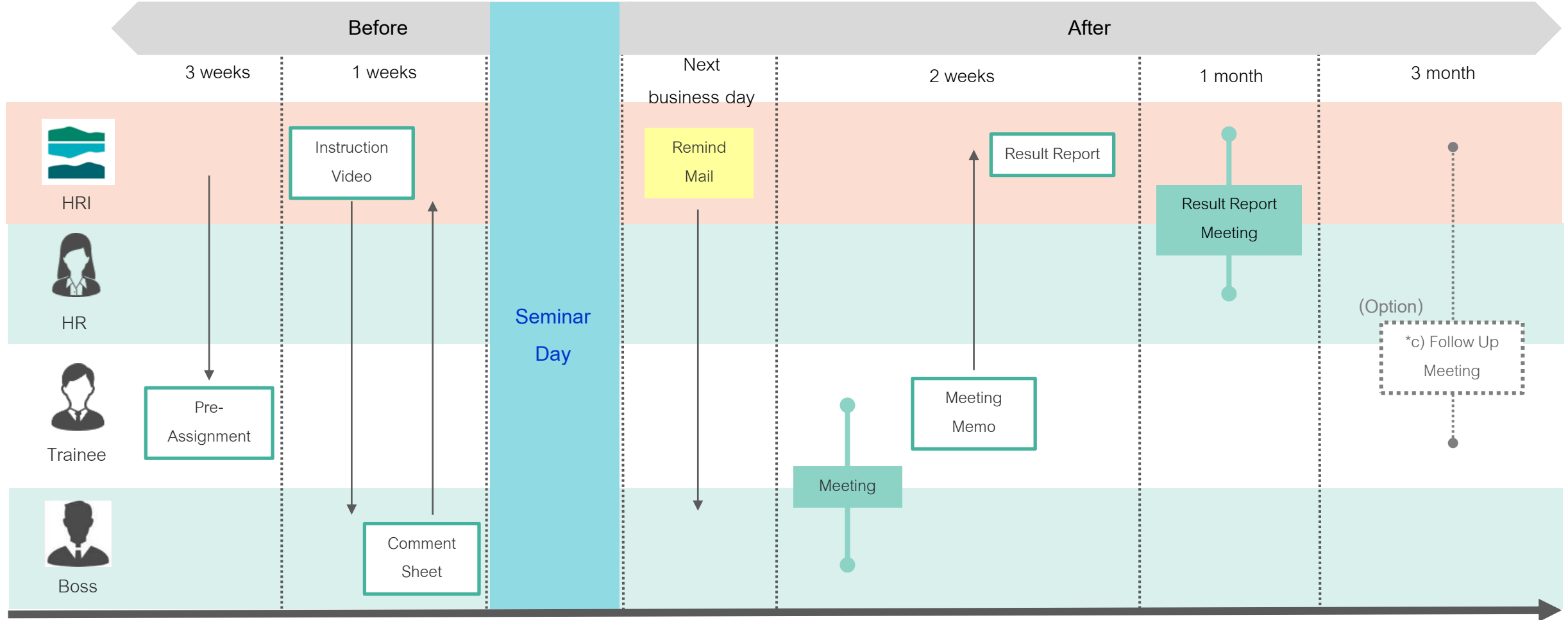
## ตัวอย่างโครงสร้างเนื้อหาการเรียนรู้ (บางส่วน)



## โปรแกรมฝึกอบรม (1 วัน)

AM	<p><b>บทนำ</b></p> <p><b>1. การตลาดคืออะไร</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- คำจำกัดความของการตลาด</li> </ul> <p>แบบฝึกหัด: การคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ประสบความสำเร็จ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ประโยชน์สำหรับลูกค้า</li> </ul> <p>แบบฝึกหัด: "ประโยชน์" ของลูกค้าของบริษัทคุณคืออะไร</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ลักษณะเฉพาะของการตลาด B to B</li> </ul> <p><b>2. การรู้จักลูกค้าของคุณ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การชี้แจงเป้าหมาย</li> <li>- STP คืออะไร</li> </ul> <p>S: การแบ่งกลุ่ม (ปรับแต่งลูกค้าและตลาด)</p> <p>แบบฝึกหัด: การวิเคราะห์การแบ่งกลุ่มและการสร้างคลัสเตอร์</p>
PM	<p>T: การกำหนดเป้าหมาย (ระบุลูกค้าที่มีความสำคัญ)</p> <p>แบบฝึกหัด: การสร้างโปรไฟล์ลูกค้าเป้าหมายเชิงสัญลักษณ์</p> <p><b>3. การสร้างมูลค่า</b></p> <p>P : การวางตำแหน่ง (กำหนดสิ่งที่คุณนำเสนอต่อลูกค้า)</p> <p>แบบฝึกหัด: การสร้างแผนที่การวางตำแหน่งและการตรวจสอบข้อเสนอคุณค่าเฉพาะของคุณ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การผสมผสานทางการตลาด</li> </ul> <p>แบบฝึกหัด: การเปรียบเทียบการผสมผสานทางการตลาดกับคู่แข่ง</p> <p><b>4. เรื่องราวทางการตลาด</b></p> <p>แบบฝึกหัด: การสร้างและนำเสนอเรื่องราวทางการตลาด</p> <p><b>สรุป</b></p>

# Additional pre and post-training support (Adjustable)



- In order to increase the effectiveness of the seminars, we believe it is important to involve Trainees' boss.
- We can support communication between Boss and Trainee through (i) instructional Movie for Boss and (ii) preparation of comment sheets for subordinates.
- If you are interested in the details, please contact us for a separate meeting.
- All training programs detailed above will have an additional support fee (negotiable).