



OMEGAWORLDCLASS

15th Anniversary Celebration

ONLY

21,500
THB/PERSON
2 DAY (SAVE 7,000 THB)



📍 Grande Centre Point Ratchadamri Bangkok

14 - 15 NOVEMBER 2024

B2B MARKETING & TOP SALES PERFORMANCE



การตลาด B2B กลยุทธ์พุ่งยอดขายรายได้สูงสุด

Create Marketing Advantage & Powerful Selling

CONTACT

+66 (0) 89692 9900

+66 (0) 2158 9892

200% TAX DEDUCTION

Line Official



@omegaworldclass

Register



www.omegaworldclass.org

เรียนรู้กับ... **นักการตลาดชั้นนำด้วยประสบการณ์**
การตลาด**การขาย**ให้องค์กรธุรกิจ กำหนดกลยุทธ์**ตำแหน่งการตลาด**
บริหาร**สายสัมพันธ์กับลูกค้า** องค์กรธุรกิจ **ขยายฐานลูกค้าเพิ่มมูลค่าและผลกำไร**

Marketing Strategy

Segment B2B Customers & Purchasing Behavior

Intelligence

Benchmarking & B2B Decision Process for Top Sales Growth

Price Setting

Value-Based Pricing amid Dynamic Market Competition

Psychology, Positioning

Value-Based vs. Competitive Advantage

Buying Behavior

Business Relationships & Networks to Optimise Sales

New Capabilities Development

New Capabilities Development for Effective Customer Segmentation

Selling Psychology, Sales Negotiation & Secrets

Selling Psychology, Sales Negotiation & Secrets of Selling Closure

New Product Launch

Strategies to Ensure Successful Going-to-Markets

Sales Negotiation

Sales Negotiation for Successful Deals & Long-Term Relationship

DAY ONE: 14 NOVEMBER 2024



Dr. Phutthisith Tungsirihirunkul

Former Chief Executive Officer, Von Bundit Co., Ltd.
Founding Partner, IBEX Advisory

B2B MARKETING STRATEGY & MARKET COMPETITION AMID UNCERTAINTY

9.00 - 10.30

● กลยุทธ์การตลาด B2B กลยุทธ์กำหนดตำแหน่ง ภายใต้ภาวะเศรษฐกิจผันผวน



— B2B Positioning to Win in the Battleground

เทียบวัดขีดความสามารถเพื่อกำหนดตำแหน่งทางการตลาด



— Data-Driven Insights to Attract, Retain and Convert New Customer

ข้อมูลที่แม่นยำรวดเร็วทำให้อุทธศาสตร์และการตัดสินใจเกิดความได้เปรียบ



— Competitive Dynamic vs. Market Position

การเอาชนะสถานการณ์ตลาดในการแข่งขันที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว



— Competition Benchmarking, Sales Zoning and Competitive Intelligence

การเทียบคู่แข่งเพื่อได้เปรียบในการสร้างรายได้ การ зонนิ่งทีมขายด้วยข้อมูลที่แม่นยำรวดเร็ว

Morning Break: 10.30 - 10.45



Mr. Natachol Annavadhana

Former B2B Manager
Haier Electrical Appliances (Thailand) Co.,Ltd.

B2B PRICE SETTING PROCESS & VALUE-BASED PRICING

10.45 - 12.15

การกำหนดราคาและการกำหนดราคาแบบเน้นคุณค่า

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



▬ Pricing Strategy from cost to value-based pricing

ราคาตาม'ต้นทุน vs. คุณค่า'



▬ Tools and strategies for implementing value-based pricing

การตั้งราคานับคุณค่า



▬ Identifying target customers & channel strategy

บริหารช่องทางตามกลุ่มเป้าหมาย



▬ Manage brand, product, price & promotion

บริหารแบรนด์ ผลิตภัณฑ์ ราคา & โปรโมชัน



▬ Communicating Pricing & Value to Consumers

สื่อสารราคา/คุณค่าให้ลูกค้ามั่นใจ

Lunch & Networking: 12.15 - 13.30



Mr. Terapat Prapapanich

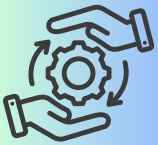
Director

Unilever Professional Thailand, Malaysia, & Singapore

B2B SALES FORCE PERFORMANCE TO ACHIEVE TOP SALES TARGETS

13.30 - 15.00

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



ปรับโครงสร้างการขาย

ปรับโครงสร้างการขายให้ทันสมัยเพื่อผลักดันกลยุทธ์เพิ่มยอดขาย B2B



บริหารจัดการโครงสร้างการขาย

บริหารจัดการโครงสร้างการขายสอดคล้องกับแผนธุรกิจ การบริหารลูกค้ารายหลัก การบริหารพื้นที่ขาย



สร้างแผนการขาย

สร้างแผนการขายที่มีประสิทธิภาพ แนวทางการขายและการปฏิบัติการจากกลยุทธ์การขาย



กำหนดเครื่องมือจูงใจระดับการขาย

กำหนดเครื่องมือจูงใจระดับการขายเพื่อผลักดันให้ทีมขายสร้างผลงานการขายสูงสุด

Afternoon Break: 15.00 - 15.15



Dr. Chatchai Thnarudee

Chief Executive Officer
THANAGER & CO

B2B BRANDING & SELLING TO ACHIEVE TOP SALES PERFORMANCE

15.15 - 16.45

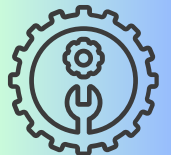
Integrate Positioning, Branding & Selling to be the Most Powerful Profit Lever

- กลยุทธ์ประสานแบรนด์และการขายที่เป็นอาวุธขั้นสุดยอดสำหรับ B2B เพื่อสร้างยอดขาย การวางตำแหน่งของแบรนด์ให้สอดคล้องกัน สื่อสารที่ทรงพลังมีผลตรงต่อเป้าหมาย การเจรจาต่อรองการขายที่เป็นอาวุธขั้นสุดยอด



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 TWO: 15 NOVEMBER 2024



Mr. Gong Rungswang

Former Director of the Executive Board
Industrial Estate Authority of Thailand

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

9.00 - 10.30

- การทบทวนและกำหนดตำแหน่งการแข่งขันขององค์กรธุรกิจ B2B ภายใต้แรงกดดันต่อความสามารถในการแข่งขันจากทั่วโลก



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

Morning Break: 10.30 - 10.45



Dr. Phutthisith Tungsirihirunkul

Former Chief Executive Officer, Von Bundit Co., Ltd.
Founding Partner, IBEX Advisory

B2B BUYING BEHAVIOR TO OPTIMIZE SALES

10.45 - 12.15

● พฤติกรรมการจัดซื้อขององค์กรเพื่อให้ได้ยอดขายสูงสุด

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



- **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 - การเข้าใจพฤติกรรมการจัดซื้อขององค์กรและใช้ประโยชน์จากความสัมพันธ์และเครือข่ายธุรกิจเพื่อกระตุ้นยอดขายในระยะยาว

Lunch & Networking: 12.15 - 13.30



Dr. Tayat Sriplung

Former Managing Director
Watson & Wyatt (Thailand)

B2B SALE FORCE PERFORMANCE TO ACHIEVE TARGETS

13.30 - 15.00

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



ปรับโครงสร้างการขาย

ปรับโครงสร้างการขายให้ทันสมัยเพื่อผลักดันกลยุทธ์เพิ่มยอดขาย



ออกแบบเชื่อมประสานและบริหารจัดการโครงสร้างการขาย

ออกแบบเชื่อมประสานและบริหารจัดการโครงสร้างการขายสอดคล้องกับแผนธุรกิจ
การบริหารลูกค้ารายหลัก การบริหารพื้นที่ขาย



สร้างแผนการขาย

สร้างแผนการขายที่มีประสิทธิภาพ แนวทางการขายและการปฏิบัติการจากกลยุทธ์การขาย



กำหนดเครื่องมือจูงใจระดับการขาย

กำหนดเครื่องมือจูงใจระดับการขายเพื่อผลักดันให้ทีมขายสร้างผลงานการขายสูงสุด

Afternoon Break: 15.00 - 15.15



Mr. Somchai Sittichaisrichart
Managing Director
SiS Distribution (Thailand)



Dr. Phutthisith Tungsirihirunkul
Former Chief Executive Officer, Von Bundit Co., Ltd.
Founding Partner, IBEX Advisory

PANEL DISCUSSION: B2B NEW CAPABILITIES DEVELOPMENT & DIGITAL TRANSFORMATION

15.15 - 16.45

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



Acquiring and Using

Acquiring and Using Business Customer Relationship Insights in the Digital Disruption



Creating

Creating New Customer Strategies & New Capabilities Development in the Digital Disruption



Upskill & Reskill

Upskill & Reskill to Attain New Capabilities & New Customer Development using Digital Technologies



Nurturing High-Level Relationships

Nurturing High-Level Relationships with Key Customer Influencers and Individuals using Digital Technologies

15th Anniversary Celebration



OMEGAWORLDCLASS

ONLY
21,500 THB /PERSON
2 DAY (SAVE 7,000 THB)

📍 Grande Centre Point Ratchadamri Bangkok

14 - 15 NOVEMBER 2024

B2B MARKETING & TOP SALES PERFORMANCE



15th Anniversary Celebration

When:

14 - 15 NOVEMBER 2024

Where:

Grande Centre Point
Ratchadamri

***If there are any changes, we will
inform you again.

Online Registration

<http://www.omegaworldclass.org/register-online/>

E-mail:

conference@omegaworldclass.org

กรุณาสำรองที่นั่ง
ภายในวันที่ 7 NOVEMBER 2024



Class Timetable

หลักสูตรภาษาไทย

8.30

Register & Morning Coffee

9.00 - 10.30

Program Commences

10.30 - 10.45

Morning Break

10.45 - 12.15

Program Continued

12.15 - 13.30

Lunch & Networking

13.30 - 15.00

Program Continued

15.00 - 15.15

Afternoon Break

15.15 - 16.45

Program Continued

17.00

End of Program

Registration Fee	Normal Price	★ Super Discount (Save 7,000 THB)
Fee Per 1 Person	28,500.00	✓ 21,500.00
VAT 7 %	1,995.00	1,505.00
Total Amount (Bath)	30,495.00	23,005.00

พิเศษ!!! ค่าสัมมนาที่สถาบันไอเมทฯ
รับสิทธิ์ลดหย่อนภาษีได้ 200%

**สามารถภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3% ได้

Best
Value

ด้วย
ฉลอง 15 ปี

ลดสุดพิเศษ!!!

จองด่วน...จำกัดที่นั่ง