

หน่วยที่ 1

ความเบื้องต้นเกี่ยวกับการตลาด

การขาย และจรรยาบรรณนักขาย

และนักการตลาด



วัตถุประสงค์การเรียนรู้

1. เข้าใจแนวคิดเบื้องต้นเกี่ยวกับการตลาดและการขาย
2. แยกความแตกต่างระหว่างการตลาดและการขายได้
3. ตระหนักถึงความสำคัญของจรรยาบรรณในวิชาชีพ
4. นำแนวทางที่เหมาะสมไปประยุกต์ใช้ได้จริง



ความหมายของ "การตลาด" (Marketing)

กระบวนการวางแผนและดำเนินการเกี่ยวกับการสร้าง
สินค้า การกำหนดราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริม
การตลาด

จุดมุ่งหมาย: ตอบสนองความต้องการของลูกค้า และ
สร้างความพึงพอใจ



องค์ประกอบสำคัญของการตลาด

1. สินค้า (Product)

2. ราคา (Price)

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

4. การส่งเสริมการขาย (Promotion)



ความหมายของ "การขาย" (Sales)

1. กระบวนการติดต่อและโน้มน้าวลูกค้าให้ตัดสินใจซื้อ
สินค้า/บริการ

2. เน้นการสร้างรายได้และยอดขายในระยะสั้น

ลักษณะของการขาย

1. สื่อสารโดยตรงกับลูกค้า

2. การเจรจาต่อรอง

3. บริการหลังการขาย



จรรยาบรรณนักขายและนักการตลาด

**หมายถึง แนวทางพฤติกรรมที่พึง
ประสงค์ในการดำเนินธุรกิจอย่างซื่อสัตย์
และรับผิดชอบ**



หลักจรรยาบรรณที่ควรยึดถือ

1. ความซื่อสัตย์และโปร่งใส
2. ไม่หลอกลวงหรือให้ข้อมูลเกินจริง
3. เคารพสิทธิของลูกค้า
4. รักษาความลับของลูกค้า
5. ไม่ใช้วิธีการขายที่ไม่เหมาะสมหรือกดดัน
6. ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับ



ตัวอย่างพฤติกรรมที่ไม่เหมาะสม

1. ขายสินค้าโดยไม่แจ้งข้อจำกัดหรือเงื่อนไข
2. ปลอมแปลงรีวิวกหรือคำรับรอง
3. บังคับขายหรือจูงใจด้วยข้อมูลเท็จ
4. ใช้ข้อมูลลูกค้าโดยไม่ได้รับอนุญาต



ประโยชน์ของการยึดจรรยาบรรณ

1. สร้าง ความเชื่อมั่นและชื่อเสียงที่ดี
2. เพิ่มความภักดีของลูกค้า
3. ลดความเสี่ยงทางกฎหมาย
4. สนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืน

