

**หลักสูตรอบรมการขาย และการตลาดของท่าอากาศยาน 2017**  
เพื่อการบริหารงานที่เป็นเลิศ และการฝึกอบรมแบบเพิ่มความสัมพันธทางธุรกิจ  
**23-25 พฤษภาคม 2017, ลอนดอน**

วันที่ **1, 23 พฤษภาคม 2017**

สายการบินที่มีตารางบินประจำ การพัฒนาเส้นทางบินและศูนย์กลางเชื่อมโยงเครือข่ายการบิน

**กล่าวต้อนรับ, แนะนำเบื้องต้น, แนะนำตัวพร้อมเล่าประสบการณ์ที่ผ่านมา**

**ช่วงที่ 1: เทคนิคใหม่ที่ใช้ในการดึงดูดสายการบิน, ถามตอบ**

- ความต้องการจากสายการบินในปัจจุบัน
- แหล่งข้อมูลการตลาดที่ทันสมัย (Sabre และ SkyScanner)
- การสร้างตลาดจากการร่วมมือระหว่างท่าอากาศยานและการท่องเที่ยว
- ประโยชน์จากการได้รับการอนุมัติต่างๆจากประเทศสหรัฐอเมริกา- คุณจะสมารถทำได้หรือไม่

พักดื่มกาแฟและของว่าง พร้อมพูดคุยกับผู้ร่วมฝึกอบรม

**ช่วงที่ 2: วิธีที่ดีที่สุดที่ท่าอากาศยานจะทำงานร่วมกับสายการบินต้นทุนต่ำ**

- แนะนำเทคนิคการบริหารสายการบินต้นทุนต่ำ, ความเสี่ยง และการป้องกันความเสี่ยง

พักดื่มกาแฟและของว่าง พร้อมพูดคุยกับผู้ร่วมฝึกอบรม

**ช่วงที่ 3: การเปลี่ยนแปลงของรูปแบบธุรกิจการบิน, ถาม-ตอบ**

- การรับมือกับการเปลี่ยนแปลงรูปแบบธุรกิจของสายการบิน ต้นทุนต่ำ
- บทบาทของท่าอากาศยานต่อสายการบินกึ่งต้นทุนต่ำ และสายการบินต้นทุนต่ำที่เป็นตัวส่งต่อปริมาณจราจรทางอากาศ
- แนวทางในอนาคตของสายการบิน

พักดื่มกาแฟและของว่าง พร้อมพูดคุยกับผู้ร่วมฝึกอบรม

**ช่วงที่ 4: ประสบการณ์จากสายการบินในประเทศจีนในการเลือกตลาดการบินในเส้นทางระยะไกล**

- กรณีศึกษาจากสายการบินที่มีประสบการณ์

พักรับประทานอาหารกลางวัน (บุฟเฟต์)

พร้อมฟังบรรยายจากผู้บรรยายพิเศษในหัวข้อ

**บทบาทของสายการบินต้นทุนต่ำที่บินเส้นทางบินระยะไกลและ**

**บทบาทของท่าอากาศยานที่เป็นตัวเชื่อมระหว่างสายการบินต้นทุนต่ำกับ สายการบินแห่งชาติ, ถาม-ตอบ**

- สายการบินแรกในทวีปยุโรปที่มีข้อตกลงในการส่งต่อปริมาณจราจรระหว่างสายการบิน Ryanair กับ สายการบิน Norwegian

**ช่วงที่ 5: ควรสนับสนุนสายการบินอย่างไร เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับท่าอากาศยาน, ถาม-ตอบ**

- ข้อตกลงเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้กับเส้นทางบิน
- การให้ทุนเพื่อสนับสนุนสายการบิน
- ทำอย่างไรให้รายได้เติบโต และการรับมือในช่วงขาลง
- PSO's
- การเพิ่มความถี่ในเส้นทางเดิมของสายการบิน

พักดื่มกาแฟและของว่าง พร้อมพูดคุยกับผู้ร่วมฝึกอบรม



**ช่วงที่ 6: Brexit และผลกระทบต่ออุตสาหกรรมการบินภายในทวีปยุโรป, غام-ตอบ**

- ผลกระทบของ Brexit ต่ออุตสาหกรรมการบินภายในทวีปยุโรป
- แนวทางแก้ปัญหาจากผลกระทบของ Brexit
- แนวทางปฏิบัติและอุปสรรคที่มีความเป็นไปได้ในอนาคต

กล่าวต้อนรับพร้อมจับรางวัล (รวมถึงแขกพิเศษ จาก สายการบิน, ผู้ซื้อ, ผู้ให้บริการ และตัวกลางผ่านสื่อออนไลน์)

**วันที่ 2, 24 พฤษภาคม 2017**

บริษัททัวร์และ ผู้ซื้อโปรแกรมการท่องเที่ยว

**ช่วงที่ 1: การดึงดูดความสนใจจากบริษัททัวร์, غام-ตอบ**

- ความต้องการของผู้ซื้อโปรแกรมการท่องเที่ยว
- การสร้างปัจจัยดึงดูด (Wow Factors)
- แนวโน้มสำหรับการท่องเที่ยวแบบพักผ่อน
- ประสบการณ์จากผู้ซื้อ

พักรับประทานอาหารกลางวัน พร้อมพูดคุยกับผู้ร่วมฝึกอบรม

**ช่วงที่ 2: ทำอากาศยานเพื่อการท่องเที่ยว: เพื่อประสบการณ์ในการเดินทาง, غام-ตอบ**

- ประสบการณ์ในการเดินทางคืออะไร และสามารถเปลี่ยนแปลงอย่างไรได้บ้าง
- ทำความเข้าใจรูปแบบเศรษฐศาสตร์ของทำอากาศยานและ การเปลี่ยนแปลงของรูปแบบธุรกิจ
- ร้านค้าและ การตลาดสายการบินจะสามารถประสบความสำเร็จร่วมกันได้อย่างไร
- แนวโน้มในอนาคตเป็นอย่างไร และกลยุทธ์การประสานงานร่วมกันอย่างยั่งยืนจะสำเร็จหรือไม่

พักรับประทานอาหารกลางวัน (บุฟเฟ่ต์) พร้อมฟังบรรยายจากผู้บรรยายพิเศษในหัวข้อ เทคนิคลับเพื่อเพิ่มปริมาณการเติบโตของผู้ซื้อ, غام-ตอบ

**ช่วงที่ 3: แก้ปัญหาแบบกลุ่ม: นวัตกรรมใหม่ทางการตลาดของทำอากาศยาน, غام-ตอบ**

- แนวคิดใหม่ๆที่มีความน่าสนใจ

พักรับประทานอาหารกลางวัน พร้อมพูดคุยกับผู้ร่วมฝึกอบรม

**ช่วงที่ 4: การใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มจำนวนผู้ใช้เว็บไซต์, غام-ตอบ**

- การเปลี่ยนแปลงของรูปแบบการท่องเที่ยว
- การใช้ การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-commerce) และ สื่อสังคมออนไลน์ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

**วันที่ 3, 25 พฤษภาคม 2017**

สายการบินตามตารางบิน และ **MICE** (ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการจัดประชุมนานาชาติ)

**ช่วงที่ 1: ผู้ให้บริการข้อมูลทางการบิน, غام-ตอบ**

ผู้บรรยายในปีนี้เป็น:

- Sabre
- OAG
- RDC Apex
- SITA
- Amadeus



**ช่วงที่ 2: การพัฒนาเส้นทางบินของท่าอากาศยาน ในอนาคต**  
แบ่งออกเป็นกลุ่มดังนี้:

- ความสัมพันธ์กับลูกค้าในอนาคต
- ความสัมพันธ์กับผู้ถือผลประโยชน์ร่วมในอนาคต
- สินค้าและเครื่องมือ ในอนาคต
- นิทรรศการต่างๆที่จะจัดในอนาคต
- ช่วงตอบคำถามของแต่ละหัวข้อ

พักดื่มกาแฟและของว่าง พร้อมพูดคุยกับผู้ร่วมฝึกอบรม

**ช่วงที่ 3: ทำกิจกรรมแบบกลุ่ม: สถานที่ที่เหมาะสมสำหรับการจัดประชุมนานาชาติ (MICE), غام-ตอบ**

- การเปลี่ยนแปลงท่าอากาศยานเพื่อตอบสนองต่อความต้องการนี้
- จะเริ่มต้นลงมือได้อย่างไร

รับประทานอาหารกลางวัน (งานเลี้ยงอำลาปิดการอบรม), พิธีมอบใบประกาศนียบัตร พร้อมร่วมถ่ายภาพที่ระลึก

