

Managing and Marketing for Key Account

หลักสูตร การจัดการและการบริหารการตลาดสำหรับลูกค้ารายหลัก



อังคาร ที่ 13 กันยายน 2559

เวลา 09:00 - 16:00 น.

“**คุณจะจัดการกับลูกค้า
คนพิเศษอย่างไร**”

**การจัดการการตลาดลูกค้ารายหลัก
เพื่อสร้างผลกำไรระยะยาว**

ในปัจจุบันการบริหารลูกค้าไม่ใช่เรื่องง่ายอีกต่อไป ทั้งการทำตลาด การเพิ่มยอดขาย การแสวงหาลูกค้าใหม่ หรือกระทั่งการรักษาฐานลูกค้าเดิม ซึ่งองค์กรควรมุ่งเน้นการจัดการระบบและวางแผนงานให้ดี รวมถึงพนักงานในองค์กรต้องตระหนักและเข้าใจความสำคัญของการบริหารลูกค้าให้มีคุณภาพด้วย เพื่อสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า ทั้งยังเป็นการรักษาลูกค้าเดิมและเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ สำหรับ **หลักสูตรการจัดการและการบริหารการตลาดสำหรับลูกค้ารายหลัก** นี้ จะกล่าวถึงแนวคิด แนวทาง เครื่องมือและขั้นตอนต่าง ๆ ในการบริหารจัดการลูกค้า เพื่อให้สามารถนำไปปรับใช้ได้อย่างเหมาะสมกับองค์กรของท่าน ซึ่งนำไปสู่การสร้างผลกำไรและความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าในระยะยาว

Course Outline

- ▶ ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับโลกธุรกิจปัจจุบัน (New Business Paradigm)
 - ▶ แนวความคิดด้านการตลาดที่เกี่ยวข้องกับลูกค้า (Customer Concept)
 - ▶ ระดับของลูกค้า (PCCK)
 - ▶ การแสวงหาลูกค้ารายใหม่
 - ▶ และการรักษาลูกค้ารายเดิม
 - ▶ เครื่องมือและขั้นตอนในการค้นหาและจัดกลุ่มลูกค้ารายหลัก (Key Account)
 - ▶ Law of Pareto 80:20
 - ▶ ABC Matrix
 - ▶ ประเภทของลูกค้ารายหลัก (Type of Key Account)
 - ▶ การจัดทำฐานข้อมูลลูกค้ารายหลัก (Key Account Database)
- ▶ บทบาทและหน้าที่ของผู้จัดการลูกค้ารายหลัก (Key Account Manager)
 - ▶ การวิเคราะห์ลูกค้ารายหลัก (Key Account Analysis)
 - ▶ ประวัติความเป็นมา และปรัชญาในการทำธุรกิจ
 - ▶ ขั้นตอนการตัดสินใจ และผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ
 - ▶ ความต้องการและความคาดหวัง
 - ▶ กลยุทธ์การบริหารจัดการลูกค้ารายหลัก (Key Account Management Strategy)
 - ▶ การขายแบบที่ปรึกษา (Consulting Sales)
 - ▶ การเจรจาต่อรองทางธุรกิจกับลูกค้ารายหลัก
 - ▶ การบริหารสัมพันธ์กับลูกค้ารายหลัก (KRM)
 - ▶ การพัฒนาลูกค้ารายหลัก

Managing and Marketing for Key Account

Objective

1. มีความเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิดและหลักการด้านต่างๆของการบริหารจัดการและการตลาดที่เกี่ยวกับลูกค้ารายหลัก (Key Account Management)
2. ได้เรียนรู้เกี่ยวกับเครื่องมือในการคัดเลือก, กลั่นกรองและดูแลลูกค้า เพื่อทำความเข้าใจ และสามารถวางแผนเชิงกลยุทธ์ที่เกี่ยวข้องกับลูกค้ารายหลักได้
3. สามารถค้นหาวิธีการ ตลอดจนแนวคิดต่างๆ ไปปรับใช้ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจปัจจุบันต่อไป

► ค่าธรรมเนียม 5,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



วิทยากร

อาจารย์เอกสิทธิ์ สุนรรูนท์

ผู้บริหารระดับสูงสายการตลาด บริษัท สิงห์คอร์เปอเรชั่น จำกัด ประธานที่ปรึกษา New Marketing Guru



อังคารที่ 13 กันยายน 2559 ลงทะเบียน 8.30 น. อบรมเวลา 9.00-16.00 น. สถานที่ โรงแรม สวิสโซเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)

For English Version Click! ---- www.sbdc.co.th

@Strategiccenter



www.facebook.com/StrategicCenter

สนใจสมัคร กรอกรายละเอียด ส่ง FAX ไปตอบรับกลับมาที่ โทรสาร 0-2559-2148 หรือสมัครผ่านทาง Website

ใบตอบรับ

1.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

2.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

3.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

4.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

ชื่อบริษัท/องค์กร.....

สำนักงานใหญ่ สาขา.....

ประเภทธุรกิจ.....

ที่อยู่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....

ชื่อผู้ประสานงาน.....

ตำแหน่ง.....

ฝ่าย.....

โทรศัพท์.....

มือถือ.....

โทรสาร.....

E-mail :

การชำระเงิน

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชีดคร่อม ส่งจ่ายในนาม

“บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด” เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692

1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ.ลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

- โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน) สาขาศรีวิภาทาวน์อินทาวน์ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน) สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 140-2-12879-3

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10%

สมัครสมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท/ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นำร่องที่นั่งล่วงหน้าก่อน)

** หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม