

หลักสูตร

กลยุทธ์การตลาดและการขายเพื่อการบริหารลูกค้า และเพื่อเพิ่มยอดขาย

Marketing & Sale Strategy to Customer Management and Increase Sales



หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับนักการตลาด และนักขาย ท่านจะได้เข้าใจถึงเทคนิคการขายเพื่อเพิ่มยอดขาย การเข้าใจลูกค้าในเชิงลึก การรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าในปัจจุบัน การบริหารลูกค้าหลัก การบริหารลูกค้าโมเดิร์นเทรด และการผสมผสานกลยุทธ์ทางการตลาดออนไลน์เพื่อการสื่อสารการตลาด การสร้างยอดขาย และเพื่อการสร้างฐานลูกค้าใหม่

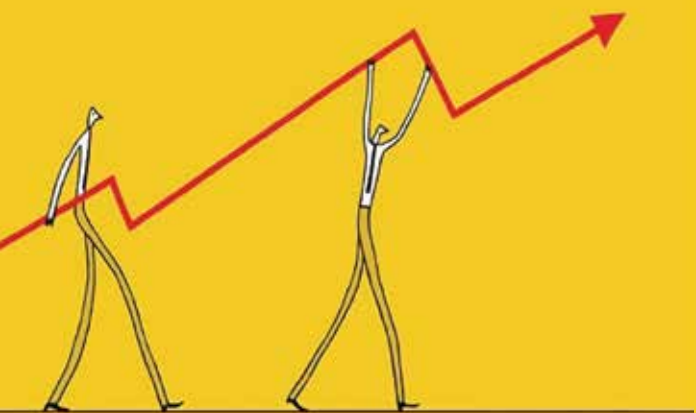
หลักสูตรที่เหมาะสมอย่างยิ่ง สำหรับนักการตลาดและนักขายที่ประสงค์จะเพิ่มศักยภาพในการทำตลาด ปรับมุมมองทางการตลาดและการขายสมัยใหม่ มุ่งเน้นที่จะสร้างยอดขายให้แก่องค์กร ด้วยแนวทางและกลยุทธ์มุ่งเจาะที่กลุ่มลูกค้า ทั้งการรักษาลูกค้าเก่า และการสร้างฐานลูกค้าใหม่ และเรียนรู้เทคนิค เคล็ดลับวิธีในการขยายหรือเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ อย่างยั่งยืน หลักสูตรนี้ยังจะช่วยให้ ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจถึงการผสมผสานกลยุทธ์ทั้งการตลาดและการขายให้เป็นหนึ่ง ในแบบบูรณาการอย่างแท้จริงอีกด้วย



ศุกร์ที่ 18 พฤศจิกายน 2559

Course Outline

- ความเข้าใจกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อความเข้าใจลูกค้าในเชิงลึก (Customer Insight)
- การเรียนรู้กลยุทธ์การบริหารความสัมพันธ์ของลูกค้า (Customer Relationship Management : CRM)
- กลยุทธ์การสร้างความประทับใจแก่ลูกค้า (Customer Delight Strategy)
- เทคนิคการบริหารจัดการลูกค้าหลัก (Key Account Management) เพื่อเพิ่มยอดขายจากลูกค้าหลัก
- เทคนิคการบริหารลูกค้าโมเดิร์นเทรด (Modern Trade Management) กรณีศึกษาห้างโฮมโปร
- การบริหารประสบการณ์ของลูกค้า (Customer Experience Management : CEM) เพื่อการแสวงหาลูกค้าใหม่ และการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าในปัจจุบัน



เคล็ดลับการเพิ่มลูกค้าและกำไร
ที่นักการตลาดและนักขายต้องรู้

Marketing & Sale Strategy to Customer Management and Increase Sales

หลักสูตร กลยุทธ์การตลาดและการขายเพื่อการบริหารลูกค้า และเพื่อเพิ่มยอดขาย

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมได้มุมมองการตลาด การขาย สมัยใหม่เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน
2. ผู้อบรมได้เรียนรู้เทคนิคและกลยุทธ์การหาลูกค้าใหม่ รักษาลูกค้าเดิม
3. สามารถพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด การขาย เพื่อตอบสนองต่อกลยุทธ์ขององค์กรในภาพรวม
4. เข้าใจกลยุทธ์ทางการตลาด การขายต่างๆ ที่ทำให้ฐานลูกค้าขององค์กรขยายตัวขึ้น



วิทยากร ดร.วรินรำไพ รุ่งเรืองจิตต์

ประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมา

- ผู้อำนวยการฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด สินค้าประเภทก๊อมน้ำ และอุปกรณ์ห้องน้ำ แบรินด์ Modona รับผิดชอบยอดขาย 150 ล้านบาทต่อปี
- ผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์ เครื่องสำอาง Cute Press
- ผู้จัดการฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด ที่นอน Slumberland รับผิดชอบยอดขาย 250 ล้านบาทต่อปี

ค่าธรรมเนียมการอบรม 5,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) สถานที่ โรงแรม Swissotel Le Concorde (ถ.รัชดาภิเษก)

ศุกร์ที่ 18 พฤศจิกายน 2559 อบรม 09.00 - 16.00 น. (ลงทะเบียน 8.30น.)

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



@Strategiccenter



www.facebook.com/StrategicCenter

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

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

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชีตคร่อม สั่งจ่ายในนาม

"บริษัท ศูนย์พัฒนาหลักสูตรธุรกิจ จำกัด" เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692

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

- โอนเงินเข้าบัญชี

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

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

** หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน

มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10%

สมัครสมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท/ปีพร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่มีสำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)