

หลักสูตร

กลยุทธ์การตลาดและการขายเพื่อเพิ่มฐานลูกค้า

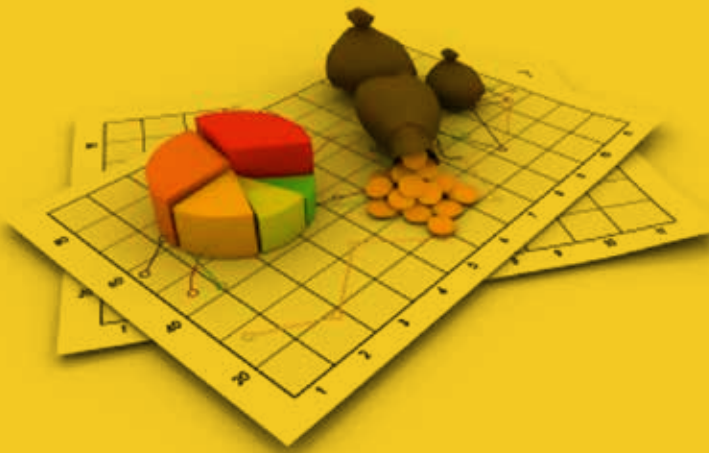


พฤษภาคมที่ 31 สิงหาคม 2560 (09.00 -16.00 น.)

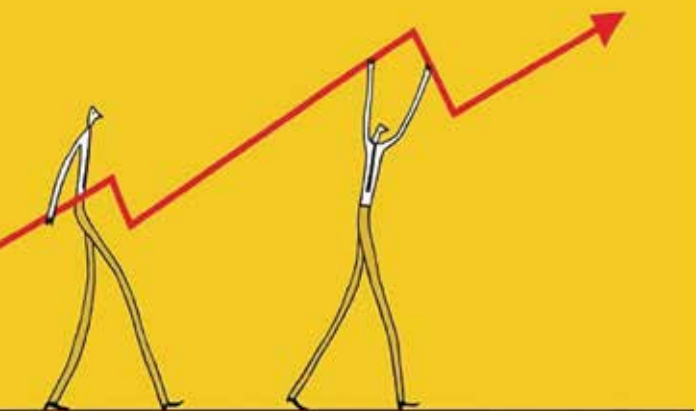
Marketing & Sales Strategy to Increase Customer

Course Outline

- มุมมองทางการตลาดและการขายสมัยใหม่
- แนวทางการเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน (Competitive Advantage Enhancement)
- กลยุทธ์ในการเพิ่มความพึงพอใจให้กับลูกค้า (Customer Satisfaction Strategy)
- กลยุทธ์ในการเพิ่มความสามารถในการทำกำไร (Maximizing Customer Profitability)
- ความเข้าใจในกลุ่มเป้าหมายและฐานลูกค้า
- การผสมผสานการตลาดและการขายเพื่อเพิ่มยอดขาย
- กลยุทธ์การหาลูกค้าใหม่และรักษาฐานลูกค้าเก่า
- การสร้างคุณค่าของสินค้าตลอดห่วงโซ่อุปทาน (The Value-Delivery Process)
- การขยายฐานลูกค้าในมุมมองต่างๆ
- เทคนิคในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน (Long-term Customer Relationship Management)



หลักสูตรที่ผสมผสาน เคสตัวอย่าง และวิธีการทางการตลาด และ เทคนิคการขายเข้าไว้ด้วยกัน อาทิ กลยุทธ์การสร้าง ความพึงพอใจให้กับลูกค้า การรักษาฐานลูกค้าเก่า เพิ่มฐานลูกค้าใหม่ๆ เป็นต้น ซึ่งเป็นสิ่งที่นักขายและนักการตลาดทุกคนควรรู้



เคล็ดลับการเพิ่มลูกค้าและกำไร ที่นักการตลาดและนักขายต้องรู้

Marketing & Sales Strategy to

Increase Customer

หลักสูตร กลยุทธ์การตลาดและการขายเพื่อเพิ่มฐานลูกค้า

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมได้มุมมองการตลาด การขาย สมัยใหม่เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน
2. ผู้อบรมได้เรียนรู้เทคนิค และกลยุทธ์การหาลูกค้าใหม่ รักษาลูกค้าเดิม
3. สามารถพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด การขาย เพื่อตอบสนอง ต่อกลยุทธ์ขององค์กร ในภาพรวม
4. เข้าใจกลยุทธ์ทางการตลาด การขายต่างๆ ที่ทำให้ฐานลูกค้าขององค์กรขยายตัวขึ้น



วิทยากร อ.วิทยา จารุพงศ์โสภณ

ประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมา

- อาจารย์ประจำภาควิชาการตลาด

คณะพาณิชยศาสตร์และบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

สถานที่อบรม โรงแรม สวิสไฮเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)

พฤหัสบดีที่ 31 สิงหาคม 2560 (09.00 -16.00 น.) ค่าธรรมเนียมการอบรม ค่าลงทะเบียนอบรม 5,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



@strategiccenter



www.facebook.com/StrategicCenter



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ FAX 0-2559-2148 หรือ Register Online for English Version Click !---www.sbdc.co.th

1 ชื่อ

ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ

E-mail

2 ชื่อ

ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ

E-mail

3 ชื่อ

ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ

E-mail

ชื่อบริษัท/องค์กร

สำนักงานใหญ่ สาขา

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ประเภทธุรกิจ

ที่อยู่

ชื่อผู้ประสานงาน

ตำแหน่ง/ฝ่าย

โทรศัพท์ มือถือ

โทรสาร

E-mail

MEMBER

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่งล่วงหน้าก่อน)

การชำระเงิน

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม
ส่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว
แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารสิกไทย จำกัด(มหาชน)

สาขาศรีวิภาทาวนอินทาวน บัญชีออมทรัพย์

เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน)

สาขาสีแยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์

เลขที่ 140-2-12879-3

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้า
อย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30

ของค่าธรรมเนียมการอบรม