

# หลักสูตร

## กลยุทธ์การตลาดและการขายเพื่อเพิ่มฐานลูกค้า

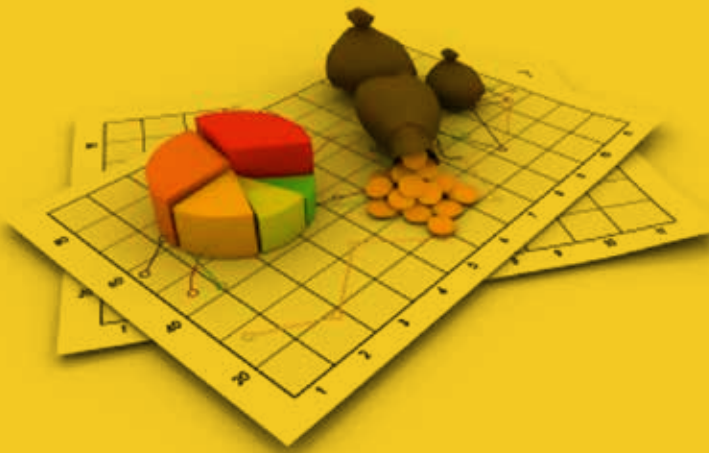


ศุกร์ที่ 10 สิงหาคม 2561 (09.00 -16.00 น.)

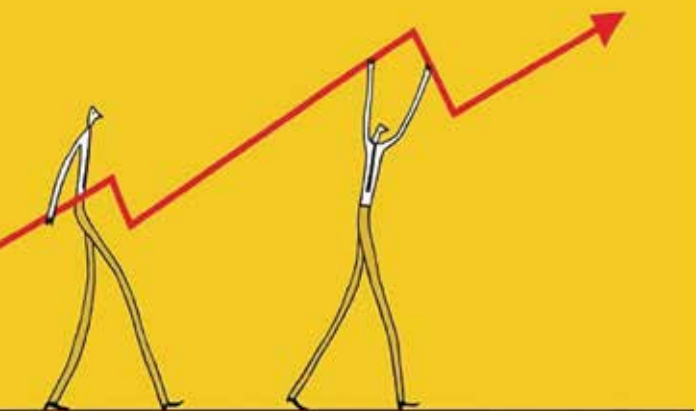
### Marketing & Sales Strategy to Increase Customer

#### 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 ต่อกลยุทธ์ขององค์กรในภาพรวม
4. เข้าใจกลยุทธ์ทางการตลาด การขายต่างๆ ที่ทำให้อาณาฐานลูกค้าขององค์กรขยายตัวขึ้น



### วิทยากร อ.วิทยา จารุพงศ์โสภณ

ประสบการณ์ทำงาน

ที่ปรึกษาฝ่ายการตลาด บริษัท เอสซีจี เพเปอร์ คราฟท์ จำกัด (ในเครือ SCG) และ  
บริษัท ยูไนเต็ดพัลพ์แอนด์เปเปอร์ จำกัด (ฟิลิปปินส์)

ศุกร์ที่ 10 สิงหาคม 2561 (09.00 -16.00 น.)

ค่าธรรมเนียมการอบรม ค่าลงทะเบียนอบรม 6,800 บาท  
(ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สถานที่อบรม โรงแรม สวิสไฮเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)

สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ >>>



LINE  
@strategiccenter

หรือสมัครบนเว็บไซต์  
WWW.SBDC.CO.TH



1	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/> มือถือ <input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
2	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/> มือถือ <input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
3	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/> มือถือ <input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
	ชื่อบริษัท/องค์กร	<input type="text"/>
	<input type="checkbox"/> สำนักงานใหญ่ <input type="checkbox"/> สาขา	<input type="text"/>
	เลขประจำตัวผู้เสียภาษี	<input type="text"/>
	ประเภทธุรกิจ	<input type="text"/>
	ที่อยู่	<input type="text"/>
	ชื่อผู้ประสานงาน	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	โทรศัพท์	<input type="text"/> มือถือ <input type="text"/>
	โทรสาร	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>

### สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี  
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ  
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่หนึ่ง  
ล่วงหน้าก่อน)

01

02

### การชำระเงิน

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชี้ดพร้อม  
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

03

\*\*\*หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน  
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม