

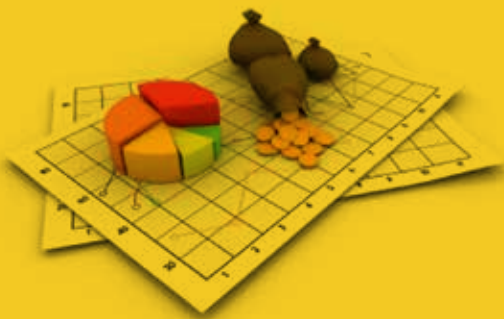
หลักสูตร

กลยุทธ์การตลาดและการขายเพื่อเพิ่มฐานลูกค้า



พุธ ที่ 6 กุมภาพันธ์ 2562 (09.00 -16.00 น.)

Marketing & Sales Strategy to Increase Customer



การตลาดและการขายยุคใหม่ล้วนเป็นสิ่งสำคัญที่ทุกองค์กรต้องมีการวางแผนในระยะสั้น ระยะยาว เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากสภาพเศรษฐกิจ สังคม พฤติกรรมของลูกค้า และคู่แข่ง ฉะนั้นในฐานะนักการตลาด นักขาย ควรต้องมีมุมมองที่ดีต่อการทำงาน คิดแผนกลยุทธ์โดยเจาะกลุ่มลูกค้าที่แท้จริง สร้างฐานลูกค้าใหม่ และรักษาฐานลูกค้าเก่า รวมถึงมุ่งเน้นการสร้างกำไรแก่องค์กรอย่างต่อเนื่อง

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับนักการตลาดนักขายผู้ที่เกี่ยวข้องหรือผู้ที่สนใจในการพัฒนาศักยภาพผ่านเคล็ดลับความสำเร็จของการผสมผสานกลยุทธ์การตลาดและการขายแบบ 2 in 1 เทคนิคการเพิ่มความสามารถทางการแข่งขัน การคิดวางแผนกลยุทธ์เพื่อสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า สร้างประสบการณ์ที่ดีแก่ลูกค้าให้ซื้อซ้ำ-เกิดการบอกต่อ เพื่อเพิ่มยอดขาย สร้างกำไร เพิ่มฐานลูกค้าแบบบูรณาการ

“เคล็ดลับการเพิ่มลูกค้าและกำไรที่นักการตลาดและนักขายต้องรู้”



Course Outline

- มุมมองทางการตลาดและการขายสมัยใหม่
 - Marketers' Frequently Asked Questions
 - What is Marketing?
 - B2B vs B2C Perspective
- แนวทางการเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน (Competitive Advantage Enhancement)
 - What are the main trends in marketing?
 - Market Situation Analysis
- กลยุทธ์ในการเพิ่มความพึงพอใจให้กับลูกค้า (Customer Satisfaction Strategy)
 - Customer : Target Group & Key Account
- กลยุทธ์ในการเพิ่มความสามารถในการทำกำไร (Maximizing Customer Profitability)
 - Business Process
 - Increasing Profitability
- การผสมผสานการตลาดและการขายเพื่อเพิ่มยอดขาย
- กลยุทธ์การหาลูกค้าใหม่และรักษาฐานลูกค้าเก่า
 - การพยากรณ์การขาย (Sales Forecast)
 - การขายแบบสร้างคุณค่า (Value Selling)
 - การจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship Management)
 - การจัดการด้านการเงิน (Credit Management and Collection)
- การสร้างคุณค่าของสินค้าตลอดห่วงโซ่อุปทาน (The Value-Delivery Process)
- การขายฐานลูกค้าในมุมมองต่างๆ
- เทคนิคในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน (Long-term Customer Relationship Management)
 - Word of Mouth
 - Customer Lifetime Value
 - Beyond Expectation

Marketing & Sales Strategy to Increase Customer

หลักสูตร กลยุทธ์การตลาดและการขายเพื่อเพิ่มฐานลูกค้า

วัตถุประสงค์

- เรียนรู้แนวคิด มุมมองการตลาด การขายสมัยใหม่ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน
- เรียนรู้เทคนิคการวางแผนเชิงกลยุทธ์ และกลยุทธ์การหาลูกค้าใหม่ รักษาลูกค้าเดิม
- สามารถพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด การขาย เพื่อตอบสนองต่อกลยุทธ์ขององค์กรในภาพรวม
- เข้าใจและนำไปต่อยอดกลยุทธ์ทางการตลาด การขายต่างๆที่ทำให้ฐานลูกค้าขององค์กรขยายตัวขึ้น รวมถึงส่งมอบคุณค่าแก่ลูกค้าผ่านการสร้างประสบการณ์ที่ดี



วิทยากร อ.วิทยา จารุพงศ์โสภณ

ประสบการณ์ทำงาน

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

พุธ ที่ 6 กุมภาพันธ์ 2562 (09.00 -16.00 น.)

ค่าธรรมเนียมการอบรม ค่าลงทะเบียนอบรม 6,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สถานที่อบรม โรงแรม สวิสไฮเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)



LINE @strategiccenter

หรือสมัครบนเว็บไซต์ WWW.SBDC.CO.TH



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ >>>

- 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

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

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

01

02

การชำระเงิน

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชี้ดคร่อม
ส่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 010553906692
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