

หลักสูตร “ศิลปะการบริหารลูกค้ารายใหญ่ให้ประสบความสำเร็จ”

KEY ACCOUNT MANAGEMENT



“เรียนรู้เทคนิคบริหารลูกค้ารายใหญ่ อย่างมีกลยุทธ์ เพื่อประสบความสำเร็จอย่างเหนือชั้น”

“พี่ครับ...ช่วยแนะนำเทคนิคในการบริหารลูกค้ารายใหญ่ ๆ ด้วยครับ”

“นายครับ...ลูกค้าเยอะผมจะเข้าพบรายไหนก่อนดีครับ!”

“หัวหน้าครับ...ผมกังวลกับการดูแลลูกค้าใหญ่รายนี้จะทำอย่างไรดีครับ?”

“นายครับ...ผมจะทำอย่างไรดีถึงจะบริหารยอดขายให้เข้าเป้าหมายครับ?”

ประโยคเหล่านี้คือบางส่วนของคำถามที่เกิดขึ้นกับทีมที่
รับผิดชอบในการบริหารงานขายและดูแลลูกค้ารายใหญ่
(Key accounts) เพื่อไขปัญหาดังกล่าวข้างต้นและเพิ่มโอกาส
ความสำเร็จในการเสนอขาย ทางสถาบันจึงทำการพัฒนา
หลักสูตร

“ศิลปะการบริหารลูกค้ารายใหญ่ให้ประสบความสำเร็จ”
(Key accounts management) ขึ้นมา

หลักสูตรนี้ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาได้เรียนรู้
วิธีต่าง ๆ ในการบริหารงานขายโดยเฉพาะการบริหาร
จัดการลูกค้ารายใหญ่ (Key accounts)
ให้ประสบความสำเร็จ นอกจากนั้นยังได้เรียนรู้ถึงการ
วางแผนการขาย (Sales planning & Operation)
การบริหารยอดขาย (Sales management) และกลยุทธ์
การขาย (Sales strategy) ต่าง ๆ เพื่อสร้างความสำเร็จ
ในงานขาย โดยเนื้อหาการอบรมสัมมนาจะเน้นหนักในเรื่อง
การนำความรู้จากการอบรมสัมมนาไปประยุกต์ใช้มากกว่า
เรียนรู้แต่เพียงภาคทฤษฎี

COURSE OUTLINE

- 🔑 สัดส่วนความสำเร็จในการขาย (Sales success rate)
- 🔑 ศิลปะการสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้าหลัก
- 🔑 ใครคือลูกค้าคนสำคัญ? (Who is Key accounts)
และลูกค้ารอง (Non-key accounts)
- 🔑 รู้จักลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายก่อนการบริหารงานขาย
- 🔑 การวิเคราะห์ปัจจัยในการตัดสินใจซื้อของลูกค้าหลัก
- 🔑 การจัดลำดับความสำคัญของลูกค้า
- 🔑 การประยุกต์ใช้กฎพาร์โตในการบริหารยอดขาย (80:20)
- 🔑 เทคนิคการวิเคราะห์และการจัดกลุ่มลูกค้า
เพื่อบริหารยอดขาย
- 🔑 กลยุทธ์การบริหารยอดขายของลูกค้าหลัก
ให้ถึงเป้าหมาย



16 มิถุนายน 2565

09.00-16.00 น.



Objective

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาให้ทีมขายเรียนรู้กระบวนการวางแผนการขายและการบริหารลูกค้ารายใหญ่ให้ประสบความสำเร็จ โดยเริ่มต้นแต่การจัดกลุ่มว่าใครคือ ลูกค้ารายใหญ่ (Key accounts) ลูกค้ารอง (Non-key accounts) เรียนรู้เทคนิคการจูงใจลูกค้าให้ซื้อสินค้านอกจากนั้นยังได้เรียนรู้การวิเคราะห์ความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า กลยุทธ์การขายและการตลาด รวมถึงการประเมินผลงานการบริหารงานขาย โดยผู้สัมมนาจะได้ทำกิจกรรมสลับกับการเรียนรู้ และสถาบันจะใช้ “ผลิตภัณฑ์ของลูกค้ามาเป็นกรณีศึกษา” ในการทำกิจกรรม (Workshop)



อ.ไพบุลย์ ล้วนวรวัฒน์

ที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญด้านการขาย การบริหารทีมขาย การตลาด การเจรจาต่อรอง
ทั้งธุรกิจค้าปลีกและภาคอุตสาหกรรมต่างๆ มากกว่า 17 ปี

สนใจสมัครหลักสูตร



Line

@strategiccenter



เว็บไซต์

www.sbdco.co.th

20 พ.ค. 65 | 09.00 - 16.00 น.

ค่าธรรมเนียม 4,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์ทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ที่สำรองที่นั่ง
ล่วงหน้าก่อน)



การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/เช็คเขียรรีเช็ค ชิดคร่อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี



ธนาคารพาณิชย์ไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีนครินทร์อินทามัน บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 609-2-01313-6



***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นต้องชำระค่าใช้จายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

1	ชื่อ		
	ตำแหน่ง/ฝ่าย		
	E-mail		
2	ชื่อ		
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	มือถือ	
	E-mail		
3	ชื่อ		
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	มือถือ	
	E-mail		
ชื่อบริษัท/องค์กร			
☐ สำนักงานใหญ่ ☐ สาขา			
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี			
ประเภทธุรกิจ			
มือถือ			
ที่อยู่			
ชื่อผู้ประสานงาน			
ตำแหน่ง/ฝ่าย			
โทรศัพท์			
มือถือ			
โทรสาร			
E-mail			

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ

โทร : 085-485-8825 หรือ www.sbdco.co.th

STRATEGIC

ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ