หลักสูตร

Marketing & Sales Strategy to Increase Customer

เรียนรู้เคล็ดลับเพิ่มลูกค้า–สร้างกำไรอย่างยั่งยืน
ที่นักการตลาดและนักขายยุคใหม่ต้องมี ด้วยกลยุทธ์ที่ใช้และลงมือได้จริง!

"การตลาดและการขายยุคใหม่" ล้วนเป็นสิ่งสำคัญที่ทุกองค์กรต้องมีการวางแผนในระยะสั้น ระยะยาวเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากสภาพเศรษฐกิจ สังคม พฤติกรรมของลูกค้า และคู่แข่ง ฉะนั้นในฐานะนักการตลาด นักขาย ควรมีมุมมองที่ดีต่อการทำงาน คิดแผนกลยุทธ์โดยเจาะกลุ่มลูกค้าที่แท้จริง สร้างฐานลูกค้าใหม่และรักษาฐานลูกค้าเก่า รวมถึงมุ่งเน้นการสร้างกำไรแก่องค์กรอย่างต่อเนื่อง

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
- ท่านจะได้เคล็ดลับการขาย (สินค้า ลูกค้า คู่แข่งตนเอง) ที่มีการวิเคราะห์อย่างรอบด้าน เทคนิคการตลาดสู่การขายที่มัดใจลูกค้า สร้างความประทับใจด้วยการผสมผสานการตลาดและการขาย

กลยุทธ์การหาลูกค้าใหม่และรักษาฐานลูกค้าเก่า
- การพยากรณ์การขาย (Sales Forecast)
- การขายแบบสร้างคุณค่า (Value Selling)
- การจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship Management)
- การจัดการด้านการเงิน (Credit Management and Collection)

การสร้างคุณค่าของสินค้าตลอดห่วงโซ่อุปทาน (The Value-Delivery Process)
- ท่านจะมีแนวทางการบริการ การส่งมอบคุณค่าแก่ลูกค้าด้วยห่วงโซ่อุปทาน วิธีการสร้างประสบการณ์ที่ดีให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ

การขยายฐานลูกค้าในมุมมองต่างๆ
- ท่านจะได้เทคนิคกระบวนการขาย การตลาด การวางแผน การแก้ไขปัญหาต่างๆ การติดตามผล และการบริการหลังการขาย เพื่อขยายฐานลูกค้าในอนาคต

เทคนิคในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน (Long-term CustomerRelationshipManagement)
- Word of Mouth
- Customer Lifetime Value
- Beyond Expectation

พุธที่ 20 ส.ค. 68 Swissotel

หลักสูตร

Marketing & Sales Strategy to Increase Customer

Objectives

1. เรียนรู้แนวคิด มุมมองการตลาด การขายสมัยใหม่ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน
2. เรียนรู้เทคนิคการวางแผนเชิงกลยุทธ์ และกลยุทธ์การหาลูกค้าใหม่ รักษาลูกค้าเดิม
3. สามารถพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด การขาย เพื่อตอบสนองต่อกลยุทธ์ขององค์กรในภาพรวม
4. เข้าใจและนำไปต่อยอดกลยุทธ์ทางการตลาด การขายต่างๆที่ทำให้ฐานลูกค้าขององค์กรขยายตัวขึ้น รวมถึงส่งมอบคุณค่าแก่ลูกค้าผ่านการสร้างประสบการณ์ที่ดี

อ.วีรพล สวรรค์พิทักษ์
ผู้เชี่ยวชาญด้านกลยุทธ์การตลาด
CMO บริษัท Eminent Air (ประเทศไทย) จำกัด

พุธที่ 20 ส.ค. 68 Swissotel

สนใจสมัครหลักสูตร

Line @strategiccenter

เว็บไซต์ www.sbdc.co.th

ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

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

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ที่สำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)

การชำระเงิน

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

โอนเงินเข้าบัญชี

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

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ
โทร : 085-485-8825 หรือ www.sbdc.co.th

STRATEGIC ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ