ขอเชิญเข้าร่วมฝึกอบรมสัมมนาเชิงรุก หลักสูตร

การขายด้วยกลยุทธ์

การบริหารสัมพันธภาพกับลูกค้า

(Customer Relation Techniques)

บนโลกที่กูรูหลายท่าน เรียกว่าโลกที่ไหลลื่น (โลกที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว และตลอดเวลา) หรือกูรูอีกหลายท่านเรียก โลกที่แบนราบ เต็มไปด้วยกระแสของการเปลี่ยนแปลง การพัฒนา และแน่นอนที่สุดคือการต่อสู้แข่งขันกันในเชิงธุรกิจในรูปแบบแตกต่างหลากหลาย โดยมีการขาย และการตลาด ที่เป็นทัพหน้าในการหาลูกค้า รวมถึงการรักษาลูกค้าไว้ให้อยู่กับองค์กรให้ยาวนานที่สุดซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่ผลักดันให้ประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืนพร้อมไปด้วยศักยภาพที่จะนำพาองค์กรสู่ความรุ่งโรจน์ในโลกใบใหม่

เราจึงได้พัฒนาหลักสูตร **“เทคนิคการขายด้วยกลยุทธ์การบริหารสัมพันธภาพกับลูกค้า”** ซึ่งเปรียบเสมือนหัวใจที่สำคัญของทุกธุรกิจในปัจจุบันที่มุ่งเน้นที่ลูกค้านอกจากนี้ **“เทคนิคการขายด้วยกลยุทธ์การบริหารสัมพันธภาพกับลูกค้า”** ยังสามารถดึงลูกค้าเก่าให้กลับมาซื้อสินค้าหรือบริการจากบริษัทอีก ตลอดจนหาลูกค้าใหม่ได้ด้วยในเวลาเดียวกันหลักสูตรฝึกอบรมนี้จะเน้นเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจอย่างถูกต้องของการบริหารงานขายเชิงความสัมพันธ์และพัฒนาไปสู่การสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้าขององค์กร รวมถึงการฝึกปฏิบัติจำลองที่จะนำไปสู่โปรแกรมสร้างความสัมพันธ์ในเบื้องต้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ และได้วิเคราะห์กรณีศึกษาต่างๆ ที่ประสบความสำเร็จ เพื่อสามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้จริง อีกทั้งเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลขององค์กรธุรกิจให้เป็นเลิศได้

วัตถุประสงค์

1. ทราบถึงหลักการโดยทั่วไปของการขายเชิงความสัมพันธ์
2. เรียนรู้ถึงเป้าหมายและความสำคัญของ CRM ที่มีต่อลูกค้า องค์กร และพนักงาน
3. เข้าใจถึงกลวิธีในการจัดกลุ่มลูกค้า การวิเคราะห์และวางแผนเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกัน
4. สามารถประยุกต์ใช้หลักการทางด้าน CRM เพื่อนำเสนอกลยุทธ์ทางการขายและบริการที่โดดเด่นและ สร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

หัวข้อสัมมนา

สถานการณ์ปัจจุบัน

- นิยามการจัดการลูกค้าสัมพันธ์
- เป้าหมายของการบริหารลูกค้าสัมพันธ์
- วิเคราะห์สถานการณ์ปัจจุบัน

เป้าหมายของการบริหารลูกค้าสัมพันธ์

- **Cross Selling การซื้อต่อเนื่อง**
- **Up Selling การซื้อต่อยอด**
- หลักของการเข้าหาคน
- **Generation** กับการเข้าหาลูกค้า

การบริหารลูกค้าสัมพันธ์

- ผู้รับผิดชอบการบริหารลูกค้าสัมพันธ์
- หลักการที่สำคัญของการบริหารลูกค้าสัมพันธ์
- องค์ประกอบหลักของ CRM
- ประโยชน์จากการมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า

แนวทางการใช้กลยุทธ์ CRM ต่อการขาย

- การคำนวณหามูลค่าที่แท้จริงของลูกค้า (Life-time Value)
- หลักการที่สำคัญของการ CEM
- สร้างประสบการณ์ให้ลูกค้าเกิดจุดสัมผัส
- ปัจจัยสู่ความสำเร็จของ CRM

ทีมนำไปสู่แบรนด์ที่มีมูลค่าและการขายที่ยั่งยืน

- มูลค่าของแบรนด์

วิทยากร **อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบูลย์กุล** (Master of Business Administration (M.B.A) ประสบการณ์การสอนกว่า 10 ปี ด้านการขาย, การตลาด, การบริการ และ Team Building จากแบรนด์ยักษ์ใหญ่ต่างๆ ที่มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง อาทิ โตโยต้า นิสสัน MBK ปริญสิริ ธนาคารกสิกรไทย ทีโอที ฯลฯ วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ผลงานการเขียนบทความวิชาการต่างๆ และหนังสือ Ebook : กลยุทธ์นักขายในปัจจุบัน (Sale 2)

กำหนดการ	**วันพฤหัสบดีที่ 30 มกราคม 2557**	**ค่าลงทะเบียน : บุคคลทั่วไป**	3,000 + 210 = 3,210
เวลา	09.00-16.00 น.	**สมาชิก**	2,900 + 203 = 3,103
สถานที่	เดอะคอนเนคชั่น MRT ลาดพร้าว	**โอนเงินก่อนวันที่ 23 มกราคม 2557**	2,800 + 196 = 2,996

หมายเหตุ – ค่าลงทะเบียนเข้าร่วมสัมมนาสามารถนำไปลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลได้ **200%**

– ราคารวมอาหารกลางวัน, เอกสารประกอบการสัมมนา, น้ำชา, กาแฟ

KNC Training Center Co., Ltd.
บริษัท **เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์** จำกัด
801/74 ม.8 ถ.พหลโยธิน ต.คูคต อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี 12130 โทร. **02-992-5277, 089-925-4790**
โทรสาร **02-992-5278** e-mail : knctrainingcenter@hotmail.com, www.knctrainingcenter.com

KNC Training Center Co., Ltd.

วันที่...../...../.....

ใบลงทะเบียนเข้าร่วมอบรมสัมมนา

หลักสูตร การขายด้วยลกยุทธ์การบริหารสัมพันธภาพกับลูกค้า (Customer Relation Techniques)

กำหนดการ **วันพฤหัสบดีที่ 30 มกราคม 2557 เวลา 09.00-16.00 น.**

ณ เดอะ คอนเน็คชั่น (สถานีรถไฟฟ้าลาดพร้าว) กรุงเทพฯ

รายการค่าลงทะเบียน: 1 ท่าน	ราคา + vat 7%	ราคาหลังหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	☐ 3,000 + 210 = 3,210	☐ 3,210 - 90 = 3,120
สมาชิกสัมมนา	☐ 2,900 + 203 = 3,103	☐ 3,103 – 87 = 3,016
บุคคลทั่วไปโอนเงินวันที่ 23 ม.ค. 57	☐ 2,800 + 196 = 2,996	☐ 2,996 – 84 = 2,912

รายชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนา

1. ..... ตำแหน่ง.....

2. ..... ตำแหน่ง.....

3. ..... ตำแหน่ง.....

4. ..... ตำแหน่ง.....

- **ที่อยู่เพื่อออกใบเสร็จ :** (กรุณากรอกรายละเอียดให้ชัดเจนเพื่อความถูกต้องในการออกใบเสร็จ)

(บจก./บมจ./หจก./ส่วนบุคคล) ชื่อ.....เลขที่.....หมู่.....

อาคาร/หมู่บ้าน.....ชั้น.....ตรอก/ซอย.....

ถนน.....แขวง/ตำบล.....อำเภอ/เขต.....

จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....โทรศัพท์.....

โทรสาร.....ผู้ประสานงาน.....E-mail : .....

- **ประเภทธุรกิจ**.....
- **ต้องการหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่** ○ ต้องการ ○ ไม่ต้องการ

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ในนาม บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด เลขที่ 34/289 หมู่บ้านไทยสมบูรณ์ 2 หมู่ที่ 2 ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : **0135556000220**

ปัญหาที่ท่านต้องการทราบในเรื่องที่สมัคร

.....

โอนเงินเข้าบัญชี : บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด ประเภทบัญชี ออมทรัพย์
ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเซียร์รังสิต เลขที่บัญชี **364-236239-5**
กรุณาแฟกซ์ใบลงทะเบียนหรือหลักฐานการโอนเงินมาที่ fax. เบอร์ 02-992-5278

บริษัท **เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์** จำกัด 801/74 ม.8 ถ.พหลโยธิน ต.คูคต อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี 12130
โทร. **02-992-5277, 089-925-4790, 081-8476341, 083-1345160** โทรสาร **02-992-5278**
e-mail : knctrainingcenter@hotmail.com, www.knctrainingcenter.com