



จ่ายเพียง...**6,000** บาท !!! (ภายใน ม.ค. 62)

รับสิทธิ์ !!!

- **อบรม 2 ท่าน** ได้ทุกหลักสูตร (ม.ค.-มี.ย.62)
- **พร้อมรับ ส่วนลดพิเศษ** สำหรับหลักสูตรต่อไป

หลักสูตร กลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่

"Wanted Dead or Alive ประกาศจับ...ลูกค้าหน้าใหม่"

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

14 มกราคม 2562

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

*สถานที่การจัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

พฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบันเปลี่ยนไป!!! โดยเฉพาะเรื่องความจงรักภักดีในตราสินค้า (Brand Loyalty) ของผู้บริโภคหาได้ยากยิ่งนัก ดังนั้นหากนักขายไม่รู้จักขยายฐานลูกค้าใหม่ ๆ ในขณะที่ลูกค้าเก่าในมือเรา เปลี่ยนสถานภาพเป็นลูกค้าใหม่ของคุณคู่แข่ง ประกอบกับปริมาณการซื้อลดลงเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยเช่นนี้ เมื่อนั้นความสำเร็จในงานขายอาจไม่ถาวรนัก ดังนั้นนักขายที่ดีต้องเตรียมกลยุทธ์และช่องทางการแสวงหาลูกค้าใหม่ที่คู่แข่งคาดไม่ถึง เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมทราบเทคนิคและช่องทางการค้นหาลูกค้าใหม่ ๆ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้เทคนิคต่างๆในการนำเสนอสำหรับลูกค้าใหม่ให้ตรงใจ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถประยุกต์ใช้กลยุทธ์และเทคนิคต่างๆเพื่อพัฒนางานขาย เพื่อเพิ่มลูกค้ารายใหม่ ๆ ให้กับองค์กร

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. ขุมทรัพย์จากลูกค้าใหม่
2. ลูกค้า (ใหม่) อยู่ไหน...ค้นพบ 7 เคล็ดลับ การค้นหาลูกค้าในรูปแบบใหม่ ๆ
3. **กิจกรรม : ลูกค้า(ใหม่)หายไปไหน**
4. ขั้นตอนการเปลี่ยนผู้มุ่งหวังมาเป็นลูกค้า (Prospect to Customer)
5. เทคนิคเปิดศึก...12 ราศี ช่วงชิงลูกค้าจากคู่แข่ง
6. สร้างความความร่วมมือในการติดต่อลูกค้ารายใหม่
7. จริตในการนัดหมายลูกค้าใหม่อย่างได้ผล
8. กิจกรรม: ใช้จริตพิชิตนัดหมาย
9. เทคนิคการเปิดใจและสร้างความจริงใจ...ต่อลูกค้าใหม่
10. ขายลูกค้ารายใหม่....ง่ายอย่างที่คิด
 - เจลยข้อสอบ...พิชิตโจทย์ลูกค้า(ใหม่)
 - ข้อเสนอแนะในการสร้างลูกค้าใหม่
11. สรุปคำถามและคำตอบ



ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด



จ่ายเพียง...**6,000** บาท !!! (ภายใน ม.ค. 62)

รับสิทธิ์ !!!

- **อบรม 2 ท่าน** ได้ทุกหลักสูตร (ม.ค.-มิ.ย.62)
- **พร้อมรับ ส่วนลดพิเศษ** สำหรับหลักสูตรต่อไป

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายในวันที่ 14 มกราคม 2562				
ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
3,500.00	245.00	105.00	3,640.00	3,745.00

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8

ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8
แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
เว็บไซต์: www.hipotraining.co.th
อีเมล: hipotraining@gmail.com
ไลน์: hipotraining
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOTraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, กลยุทธ์, เพิ่มลูกค้า, ลูกค้าใหม่, กลยุทธ์, ช่องทาง, การแสวงหา, นัดหมาย, ได้ผล