



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

รับสิทธิ์ !!!

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

หลักสูตร การบริหารลูกค้าด้วยการสร้าง และรักษาลูกค้า *Strategic Customer Management*

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

23 มกราคม 2562

เวลา 09.00 – 16.00 น.

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

**สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม*

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันทางธุรกิจอย่างรุนแรงเช่นทุกวันนี้ แนวความคิดที่ทุกคนควรต้องคำนึงถึง คือ **ลูกค้าคือทรัพย์สินที่ต้องหาเพิ่มและรักษาไว้ให้คงอยู่** เนื่องจากเขาทำรายได้ให้กับองค์กรจากการซื้อสินค้าและบริการ รวมถึงการแนะนำบอกต่อให้คนอื่นทราบ ดังนั้น การบริหารลูกค้า จึงเป็นกลยุทธ์ที่ทุกองค์กรต้องให้ความสำคัญ ไม่ว่าจะเป็นการสร้างและหาลูกค้าใหม่ ขณะเดียวกันต้องมีวิธีการในการรักษาลูกค้าเก่าให้จงรักภักดีกับสินค้าและบริการ เนื่องจาก ทรัพยากรขององค์กร ไม่ว่าจะเป็นพนักงานขาย พนักงานผู้ให้บริการ รวมถึงงบประมาณนั้นมีอยู่อย่างจำกัด ความท้าทายผู้บริหาร และ พนักงานทุกคน คือ จะทำอย่างไรที่จะทำให้เราสามารถบริหารลูกค้าให้อยู่กับองค์กรให้นานแสนนานบนพื้นฐานของความประทับใจต่อสินค้าและบริการ..... หลักสูตรนี้มีคำตอบ

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ทีมนักขาย ทีมผู้ให้บริการ หัวหน้าทีมขาย ผู้จัดการฝ่ายบริการ รวมถึงผู้บริหารในทุกระดับ ได้เรียนรู้เทคนิค และ กระบวนการในการบริหารลูกค้าอย่างเป็นระบบ กลยุทธ์การหาลูกค้าใหม่ และการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าเก่าในระยะยาวเพื่อรักษาลูกค้า เรียนรู้หลักเกณฑ์ในการจัดความสำคัญของลูกค้า ระดมสมองทำกิจกรรมประยุกต์การบริหารลูกค้าแต่ละกลุ่ม เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการให้บริการอย่างเป็นเลิศได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจหลักการและเทคนิคในการบริหารลูกค้า
2. เพื่อเรียนรู้และกำหนดกำหนดกลยุทธ์ในการสร้างและรักษาลูกค้า
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้ ไปประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสมในงานที่รับผิดชอบ

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. กรอบแนวคิดในการบริหารลูกค้า
 - ความสำคัญของลูกค้าอยู่ที่ไหน



2. ประเภทของลูกค้าในเชิงธุรกิจ
 - Suspects
 - Prospects
 - Customers
 - Clients
3. แนวทางการหาลูกค้าใหม่
4. ขั้นตอนการจัดการและบริหารลูกค้าใหม่
 - การเตรียมตัวและวางแผน
 - การเข้าพบเพื่อเสนอขาย
 - การติดตามผลและบริการหลังการขาย
5. แนวทางการรักษาลูกค้า
 - การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship Management)
 - รูปแบบการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า
6. ขั้นตอนการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า
 - สร้าง
 - รักษา
 - ขยาย
 - แพร่
7. เทคนิคการปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Interaction)
 - Human Touch
 - Non-Human Touch
8. ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการบริหารลูกค้า
9. สรุป คำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด



HOT PROMOTION

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

รับสิทธิ์ !!!

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

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายในวันที่ 23 มกราคม 2562				
ค่าสมัคร	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 ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คส่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญจโย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป 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
ไอดีไลน์: hipotraining
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOTraining

อบรม, สัมมนา, การบริหาร, สร้างฐานลูกค้า, เทคนิค, การสร้างลูกค้าใหม่, การรักษาลูกค้าเก่า, การหาลูกค้าใหม่, การรักษาลูกค้าเก่า, บริหารลูกค้า