



การแสวงหาลูกค้าใหม่และบริหารลูกค้าเก่า

วิทยากร: อาจารย์ ไพรัช วนัสบดีไพศาล

ปริญญาโทการตลาด ม.รามคำแหง, ปริญญาตรี โทรคมนาคม ม.เทคโนโลยีมหานคร
เป็นอาจารย์พิเศษให้กับภาครัฐ อาทิ กระทรวงมหาดไทย, กระทรวงการคลัง, ศูนย์ฝึกอบรมกรุงเทพฯ,
TOT, CAT Telecom และเป็นที่ปรึกษาให้กับทั้งภาครัฐและเอกชนด้านบุคคล งานขายการตลาด บริการ
 อาทิ บจก. เมืองไทยเมเนจเม้นท์, บจก. สมมาตร คอร์ปอเรท แออส เซอร์วิส, บจก. นานมไทย,
 บจก. เอ็นเค ปริ้นติ้ง เทคโนโลยี, บจก. บั๊งวันหลี่ มีความชำนาญมากด้วยประสบการณ์ตรง

3 เมษายน 2563

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ธุรกิจจะเติบโตได้ จำเป็นต้องมีการขยายงานขายที่เพิ่มขึ้น ซึ่งแน่นอนว่าจะขยายงานขายเพิ่มขึ้นได้จะต้องมีการ
แสวงหาลูกค้าใหม่เพิ่มเข้ามาอยู่ตลอดเวลา ธุรกิจที่สามารถหาลูกค้าใหม่เข้ามาได้ตลอดก็ทั้งยังบริหารลูกค้าเก่าให้คงอยู่
ต่อไปได้ จะมีการขยายการเติบโตที่สูงขึ้นเรื่อยๆและมีฐานลูกค้าที่มั่นคงให้กับธุรกิจ

ผู้เข้ารับการอบรมจะได้เรียนรู้ทักษะและเทคนิคต่างๆในการแสวงหาลูกค้าใหม่และบริหารลูกค้าเก่าอย่างมีกล
ยุทธ์และเป็นระบบ พร้อมช่วยวิเคราะห์และคัดสรรลูกค้าที่คาดหวังต่อความสามารถในการสั่งซื้อจากลูกค้าที่คาดหวังแต่
ละรายแต่ละกลุ่มให้เกิดประสิทธิผลสูงสุด

“มองเห็นประโยชน์ที่ได้จากลูกค้าใหม่ และเข้าใจถึงผลลัพธ์ที่ได้จากลูกค้าเก่า”

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อสร้างแนวคิดในการขยายงานเพิ่มพื้นที่งานขายจากแหล่งลูกค้าใหม่
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเรียนรู้แหล่งในการหาลูกค้าใหม่
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเรียนรู้เทคนิคการเข้าพบลูกค้า
4. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเรียนรู้การบริหารลูกค้าใหม่และบริหารลูกค้าเก่า

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

1. แนวคิดในการแสวงหาลูกค้าใหม่
2. ประโยชน์ของการแสวงหาลูกค้าใหม่
3. 10 แหล่งในการหาลูกค้าใหม่
4. วิเคราะห์ความคิด/พฤติกรรม/ลักษณะของลูกค้าที่คาดหวัง
5. เกณฑ์ในการคัดสรรลูกค้าที่คาดหวังจากการแสวงหา
6. การบริหารรายชื่อลูกค้าที่คาดหวัง
7. การจัดลำดับความสำคัญในการนัดหมายก่อนหลังของลูกค้าใหม่
8. วิเคราะห์ปัจจัยรอบด้านในการนัดหมาย
9. การนัดหมายลูกค้าให้เกิดประสิทธิผล
10. การเข้าพบลูกค้า
11. การเตรียมความพร้อมก่อนเข้าพบลูกค้า
12. กลยุทธ์การเข้าพบลูกค้าให้เกิดประสิทธิผล

- ลูกค้าให้โอกาสแบบผ่านๆ
 - ลูกค้าให้โอกาสแบบตรวจสอบ
 - ลูกค้าไม่ให้โอกาสแบบผ่านๆ
 - ลูกค้าไม่ให้โอกาสแบบตรวจสอบ
 - ลูกค้ามีลำดับหลายชั้นในการขอเข้าพบ
13. การบริหารและกลยุทธ์การมัดใจลูกค้าใหม่
 14. การวางแผนสร้างสัมพันธ์กับลูกค้าใหม่
 15. การสร้างเกณฑ์ประเมินลูกค้าใหม่และการวางแผนบริหารผลการประเมิน
 16. การรักษาและบริหารลูกค้าเก่าที่มีให้อยู่กับองค์กรอย่างยาวนาน
 17. กรณีศึกษาจากประสบการณ์ตรงของวิทยากร
 18. Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ
 - ให้โจทย์การแสวงหาลูกค้าใหม่และบริหารลูกค้าเก่า
 - ผู้เข้ารับการอบรมและวิทยากร ร่วมกันวิเคราะห์ความสำเร็จของแต่ละกลุ่มที่นำเสนอ
 - วิทยากรให้ผลลัพธ์ที่ได้ของเวิร์กช็อปนี้
 19. สรุปเนื้อหาแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ด้วยการวิเคราะห์จากผู้เข้ารับการอบรม
 20. ข้อคิดฝากให้กับผู้เข้ารับการอบรม เพื่อนำกลับไปฝึกปฏิบัติให้เกิดการพัฒนาที่ดียิ่งขึ้น

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายในวันที่ 3 เมษายน 2563					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
สมาชิก HIPO	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
พิเศษ! ชำระภายในวันที่ 19 มีนาคม 2563 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
สมาชิก HIPO	3,400.00	238.00	102.00	3,536.00	3,638.00

วิธีการชำระเงิน:

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

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



บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซี จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

HIPO Training and Consultancy Co., Ltd.

Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8

Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2

Website: www.hipotraining.co.th

E-mail: hipotraining@gmail.com

ID Line: hipotraining

Facebook: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, การแสวงหา, ลูกค้าใหม่, บริหาร, ลูกค้าเก่า