



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 เมอริ่งเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

21 เมษายน 2563

09.00 – 16.00 น.

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

***สถานที่การจัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม**

หลักการและเหตุผล

พฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบันเปลี่ยนไป!!! โดยเฉพาะเรื่องความจงรักภักดีในตราสินค้า (Brand Loyalty) ของผู้บริโภคหาได้ยากยิ่งนัก ดังนั้นหากนักขายไม่รู้จักขยายฐานลูกค้าใหม่ ๆ ในขณะที่ลูกค้าเก่าในมือเราเปลี่ยน สถานภาพเป็นลูกค้าใหม่ของคุณคู่แข่ง ประกอบกับปริมาณการซื้อลดลงเนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยเช่นนี้ เมื่อนั้นความสำเร็จในงานขายอาจไม่ยั่งยืนนัก ดังนั้นนักขายที่ดีต้องตระเตรียมกลยุทธ์และช่องทางการแสวงหาลูกค้าใหม่ที่คู่แข่งคาดไม่ถึง 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 ชิงชิงลูกค้าจากคู่แข่ง
6. สร้างความพร้อมในการติดต่อลูกค้ารายใหม่
7. จริตในการนัดหมายลูกค้าใหม่อย่างได้ผล
8. กิจกรรม : ใช้จริตพิชิตนัดหมาย
9. เทคนิคการเปิดใจและสร้างความจริงใจ...ต่อลูกค้าใหม่
10. ขายลูกค้ารายใหม่....ง่ายอย่างที่คิด
 - เจลยข้อสอบ...พิชิตโจทย์ลูกค้า(ใหม่)
 - ข้อเสนอแนะในการสร้างลูกค้าใหม่

11 . สรุปคำถามและคำตอบ



ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 21 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! ชำระภายใน 6 เมษายน 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:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8
Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
Website: www.hipotraining.com
E-mail: hipotraining@gmail.com
Facebook: www.facebook.com/HIPOTraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, กลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่, กลยุทธ์และช่องทางการแสวงหาลูกค้าใหม่, การนัดหมายลูกค้าใหม่อย่างได้ผล