

หลักสูตร Customer Insight for Sales and Marketing Success

เจาะลึกพฤติกรรมลูกค้า เพื่อความสำเร็จด้านการขายและการตลาด!!!!

วิทยากร: สุพจน์ กฤษฐาธาร

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

16 มิถุนายน 2563

09.00 – 16.00 น.

** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แบงค็อก (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

การตลาดในยุคแห่งการแข่งขันที่รุนแรงมากดังเช่นในปัจจุบันนั้น การเข้าถึงพฤติกรรมและความต้องการ (Customer Insight) ของลูกค้าเป้าหมาย ถือเป็นหัวใจเริ่มต้นของความสำเร็จในเชิงการขายและการตลาดอย่างแท้จริง เรามักจะพบว่าหลากหลายสินค้าและบริการที่ดี กลับทำการตลาดแล้วล้มเหลว ถ้าย้อนกลับไปหาสาเหตุต้นตอแล้วจะพบว่า มักจะมาจากการไม่เข้าใจ และไม่สามารถเข้าถึงความต้องการและพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายได้อย่างแท้จริง

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาได้ทราบถึงเทคนิคการค้นหาพฤติกรรมและความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าเป้าหมาย เพื่อนำมากำหนดกลยุทธ์สำหรับการขาย และการตลาดให้สินค้าและบริการจนสามารถตอบสนองตลาดเป้าหมายได้

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อสร้างประสบการณ์เรื่องการเจาะลึกพฤติกรรมและความต้องการ (Customer Insight) ของลูกค้าเป้าหมายได้
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้กับการขายและการตลาดขององค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

Module 1: เจาะลึก พฤติกรรมและความต้องการ (Customer Insight) ของลูกค้าเป้าหมาย

1. พฤติกรรมและความต้องการ โดยทั่วไป ของลูกค้าในยุค Digital
2. **ประเภทของพฤติกรรมและความต้องการ**
3. เทคนิควิธีในการค้นหาพฤติกรรมและความต้องการ ของลูกค้าเป้าหมาย
4. สิ่งที่ต้องค้นหาเพิ่มเติมนอกจาก พฤติกรรมและความต้องการ
5. **เจาะลึก ความจริงของ** พฤติกรรมและความต้องการ
 1. กลั่นกรองความจริง
 2. พฤติกรรม และ ความต้องการของลูกค้าที่ลวง !!!!!!!
6. **การนำพฤติกรรมและความต้องการ ไปใช้ ให้ตรงกับกลยุทธ์การขาย และ การตลาด**

Module 2: ปฏิบัติการ ค้นหาพฤติกรรมและความต้องการ (Customer Insight) ของลูกค้าเป้าหมาย

7. กิจกรรม การทำ Mystery Shopping
 1. กฎเกณฑ์การทำ

2. เทคนิคเพิ่มเติม
3. การลงมือทำจริง
8. กิจกรรม การทำ Focus Group
 1. วิธีการ
 2. การคัดเลือกกลุ่มเป้าหมาย
 3. การคัดเลือกคำถาม
 4. การลงมือทำจริง
9. กิจกรรม การทำ Customer Questionnaire
 1. เทคนิคการทำ
 2. ข้อควรระวัง
10. Action Plan ปฏิบัติการวางแผน การนำไปใช้งานจริง กับ การตลาดขององค์กร
11. สรุป คำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 16 มิถุนายน 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 2 มิถุนายน 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 ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in ที่ 0-2615-4479 พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทราชวิถี แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
โทรศัพท์ 02-615-4499, 02-615-4477-78
โทรสาร 02-615-4479
เว็บไซต์ www.hipotraining.com
อีเมล hipotraining@gmail.com
เฟสบุ๊ค www.facebook.com/HIPOtraining



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

Outline Hipo

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, นักขาย, 360 องศา, ความรักในงานขาย, ประสบการณ์รอบทิศในการขาย, เทคนิค, ทักษะ