



Key Account Management: KAM

เทคนิคการบริหารลูกค้ารายสำคัญ

วิทยากร: พท.ดร.ธธีรธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตราะลิ)
และผ่านงานด้านการขายและการตลาดจาก Marriott Royal Garden Resorts Group
รวมประสบการณ์การทำงานด้านการขาย การตลาดและการบริการมากกว่า 25 ปี

30 พฤศจิกายน 2564

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันทางธุรกิจอย่างรุนแรงเช่นทุกวันนี้ แนวความคิดใหม่ที่ทุกคนควรต้องคำนึงถึง คือ ลูกค้า ในแต่ละรายมีความสำคัญไม่เท่ากัน เนื่องจากเขาทำรายได้ให้กับองค์กรแตกต่างกัน ดังนั้น การบริหารลูกค้ารายสำคัญ หรือ ลูกค้าที่สร้างรายได้ให้เราสูง จึงเป็นกลยุทธ์ที่ทุกองค์กรต้องให้ความสำคัญ เนื่องจาก ทรัพยากรขององค์กร ไม่ว่าจะเป็นพนักงานขาย พนักงานผู้ให้บริการ รวมถึงงบประมาณนั้นมีอยู่อย่างจำกัด ความท้าทายผู้บริหาร และ พนักงานทุกคน คือ จะทำอย่างไรที่จะทำให้ลูกค้ารายสำคัญอยู่กับองค์กรให้นานแสนนานบนพื้นฐานของความประทับใจต่อสินค้าและบริการ..... หลักสูตรนี้มีคำตอบ

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ทีมนักขาย ทีมผู้ให้บริการ หัวหน้าทีมขาย ผู้จัดการฝ่ายบริการ รวมถึงผู้บริหารในทุกระดับ ได้เรียนรู้เทคนิคกลไก และ กระบวนการในการบริหารลูกค้ารายสำคัญอย่างเป็นระบบ การสร้างความสัมพันธ์ในระยะยาวเรียนรู้หลักเกณฑ์ในการจัดความสำคัญของลูกค้าระดมสมองทำกิจกรรมประยุกต์การบริหารลูกค้ารายสำคัญเมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการให้บริการอย่างเป็นเลิศได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจหลักการและเทคนิคในการบริหารลูกค้ารายสำคัญ (Key Account Management: KAM)
2. เพื่อทำกิจกรรมที่เกี่ยวกับ การบริหารลูกค้ารายสำคัญ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้ ไปประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสมในงานที่รับผิดชอบ

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. มุมมองของความสำเร็จของธุรกิจในยุคนี้
 - ความสำเร็จของธุรกิจในยุคนี้ พิจารณาจากอะไร
2. เปลี่ยนแนวคิดการมองลูกค้า โดยอาศัยกฎ 80:20 และ Customer Marketing Concept
 - ลูกค้าทุกรายสำคัญเท่ากัน หรือไม่
 - ใครคือ ลูกค้ารายสำคัญของธุรกิจ
3. กิจกรรม Workshop: "Key Customer Analysis: ลูกค้ารายสำคัญของธุรกิจของคุณ"
4. ตัวอย่างการบริหารลูกค้ารายสำคัญในโลกธุรกิจ
5. การวิเคราะห์ และการแบ่งประเภทของลูกค้ารายสำคัญ
 - เกณฑ์ทั่วไปที่นำมาใช้ในการแบ่งประเภทลูกค้ารายสำคัญ



- เกณฑ์ที่เหมาะสมกับธุรกิจของคุณ
- 6. กิจกรรม Workshop: "การแบ่งประเภทของลูกค้ารายสำคัญ"**
- 7. มิติการเรียนรู้ และ เข้าใจธุรกิจของลูกค้ารายสำคัญ
- 8. วิเคราะห์ความต้องการ และ ความคาดหวัง ที่แท้จริงของลูกค้ารายสำคัญ
 - Quality ที่ Key Account ต้องการ
- 9. ลำดับ/ ขั้นตอนการสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้ารายสำคัญ
 - Partnership Concept
- 10. การวางแผน และ การสร้างกลยุทธ์บริหารลูกค้ารายสำคัญ (Key Account Planning and Strategy)
 - Business Review และ Action plan
- 11. กิจกรรม Workshop: "การสร้างกลยุทธ์สำหรับลูกค้ารายสำคัญ สำหรับธุรกิจของคุณ"**
- 12. เครื่องมือในการบริหารลูกค้าคนสำคัญ และการนำไปใช้
- 13. การจัดทีมงาน และ การปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กร ในการให้บริการลูกค้ารายสำคัญ
 - บทบาทของ Key Account Manager
 - การจัดตั้ง Key Account Service Team
- 14. คำถามและคำตอบที่ผู้เรียนต้องการรู้
- 15. สรุปคำถามคำตอบที่ผู้เข้าสัมมนาต้องการรู้

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาค่าอบรมสัมมนา / ท่าน					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,500.00	315.00	135.00	4,680.00	4,815.00
สมาชิก HIPO	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
ราคาพิเศษ !!! สำหรับค่าอบรมสัมมนา ก่อนวันอบรม 15 วัน					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
สมาชิก HIPO	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	4,280.00

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 คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
 และ Scan ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ hipotraining@gmail.com
 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทซอย 8 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
 Hotline: 086-3183151-2
 เว็บไซต์: www.hipotraining.co.th
 อีเมล: hipotraining@gmail.com
 ไลน์: hipotraining
 เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining



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

อบรม, สัมมนา, การขาย, การตลาด, กระบวนการ, บริหารลูกค้า, สร้างความสัมพันธ์, ระยะยาว, หลักเกณฑ์, ความสำคัญ, ลูกค้า, Key Account, Management