



## กลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่... “Wanted Dead or Alive ประกาศจับ...ลูกค้าหน้าใหม่”

### วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร

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

**8 กันยายน 2565**  
**09.00 – 16.00 น.**

**\*\* โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แบนด์ค็อก (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

**\*สถานที่การจัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม**

#### หลักการและเหตุผล

พฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบันเปลี่ยนไป!!! โดยเฉพาะเรื่องความจงรักภักดีในตราสินค้า (Brand Loyalty) ของผู้บริโภคหาได้ยากยิ่งนัก ดังนั้นหากนักขายไม่รู้จักขยายฐานลูกค้าใหม่ ๆ ในขณะที่ลูกค้าเก่าในมือเราเปลี่ยน สถานภาพเป็นลูกค้าใหม่ของคุณแข่ง ประกอบกับปริมาณการซื้อลดลงเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยเช่นนี้ เมื่อนั้นความสำเร็จในงานขายอาจไม่ถาวรนัก ดังนั้นนักขายที่ดีต้องเตรียมกลยุทธ์และช่องทางการแสวงหาลูกค้าใหม่ที่คู่แข่งคาดไม่ถึง 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 ชั่งชั่งลูกค้าจากคู่แข่ง
6. สร้างความพร้อมในการติดต่อลูกค้ารายใหม่
7. จริตในการนัดหมายลูกค้าใหม่อย่างได้ผล
8. กิจกรรม : ใช้จริตพิชิตนัดหมาย
9. เทคนิคการเปิดใจและสร้างความจริงใจ...ต่อลูกค้าใหม่
10. ขายลูกค้ารายใหม่....ง่ายอย่างที่คิด
  - เจลยข้อสอบ...พิชิตโจทย์ลูกค้า(ใหม่)
  - ข้อเสนอแนะในการสร้างลูกค้าใหม่

#### 11. สรุปคำถามและคำตอบ



## ประกาศนียบัตร : บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาต่ออบรมสัมมนา / ท่าน					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>3,900.00</b>	273.00	117.00	<b>4,056.00</b>	4,173.00
สมาชิก HIPO	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00
<b>ราคาพิเศษ !!!</b> ชำระค่าอบรมสัมมนา <i>ก่อนวันอบรม 15 วัน</i>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00
สมาชิก HIPO	<b>3,400.00</b>	238.00	102.00	<b>3,536.00</b>	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 ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
และแฟกซ์ไป Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

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

**รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:**

- ✓ **Tel. :** 086-318-3152 หรือ 02-615-4477
- ✓ **E-mail :** hipotraining@gmail.com
- ✓ **Website :** www.hipotraining.co.th หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



- ✓ **ID Line@ :** @761mvknp หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง

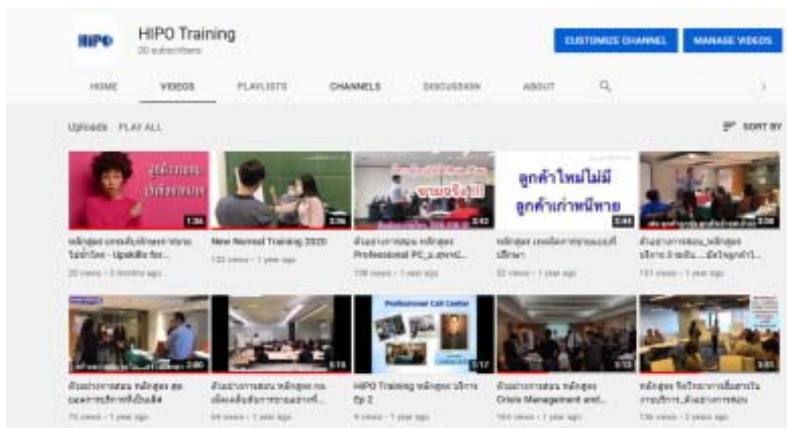


- ✓ **Facebook Fan page :** www.facebook.com/HIPOtraining หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



**รับชมตัวอย่างการสอนเพิ่มเติมได้ที่**

- ✓ **YouTube :** <https://www.youtube.com/user/hipotraining/videos>





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