

## TRAINING OUTLINE

# หลักสูตร กลยุทธ์การแสวงหาและบริหารลูกค้าใหม่

*Marketing Chanel Strategy to Expand New Customers*

วิทยากร: ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

## PRINCIPLES

เพื่อให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง องค์กรก็ต้องมีลูกค้าใหม่เข้ามาเพิ่มเติม เพื่อให้ยอดขายของทีมงานขายเพิ่มขึ้น พนักงานขายเองก็จำเป็นต้องค้นหาและสร้างลูกค้าใหม่ให้เกิดขึ้นมากที่สุดและในขณะเดียวกันก็ต้องสร้างความตื่นตัวให้กับตัวเองไปพร้อมๆ กันด้วยซึ่งอุปสรรคที่พบส่วนใหญ่ มิใช่พนักงานขายไม่ยอมสร้างหรือหาลูกค้าใหม่...แต่มักจะไม่รู้วิธีการหาและติดต่อลูกค้าใหม่ได้อย่างไรต่างหาก **รับรองหลักสูตรนี้มีคำตอบอย่างแน่นอน!!!!**

## OBJECTIVES

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมทราบถึงแหล่งลูกค้าใหม่
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ทราบเทคนิคการนัดหมายอย่างได้ผล
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ทราบหลักการบริหารลูกค้าใหม่

## AREAS OF STUDY

### Module I ลูกค้าของคุณอยู่ไหน?

1. ประเภทของลูกค้า
2. กิจกรรม : ลูกค้า(ใหม่) มาจากไหน
3. ลักษณะสำคัญของลูกค้าใหม่
4. ข้อควรจำในการหาลูกค้าใหม่
5. \*\* เพิ่มเติมพิเศษ\*\* เทคนิคการหาลูกค้าใหม่...ง่ายกว่าที่คิด

## Module II นัดหมายอย่างมีชัย

6. ขั้นตอนการขาย
  - ก่อน
  - ขณะ
  - หลัง
7. ขั้นตอนการนัดหมายให้ได้ผล
8. วิธีจัดอุปสรรคในการนัดหมาย
9. การวางแผนเพื่อเข้าพบลูกค้า

## Module III บริหารลูกค้าด้วยใจ

10. เทคนิคการบริหารและสร้างสัมพันธ์ลูกค้า
11. ขั้นตอนการแก้ไขปัญหาลูกค้าใหม่

## Module IIII เน้นพิเศษ...ช่องทางการหาลูกค้าใหม่หลายหลายรูปแบบ

12. สรุปร คำถามและคำตอบ

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

การติดต่อ: 02-615-4499, 0-2615-4477-8 [hipotraining@hotmail.com](mailto:hipotraining@hotmail.com), [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)