

การแสวงหาลูกค้าใหม่และบริหารลูกค้าเก่า

วิทยากร: อาจารย์ไพรัช วนัสบดีไพศาล

ปริญญาโทการตลาด ม.รามคำแหง, ปริญญาตรี โทรคมนาคม ม.เทคโนโลยีมหานคร
เป็นอาจารย์พิเศษให้กับภาครัฐ อาทิ กระทรวงมหาดไทย, กระทรวงการคลัง, ศูนย์ฝึกอบรมกรุงเทพฯ,
TOT, CAT Telecom และเป็นที่ปรึกษาให้กับทั้งภาครัฐและเอกชนด้านบุคคล งานขายการตลาด บริการ
อาทิ บจก. เมืองไทยเมเนจเม้นท์, บจก. สมมาตร คอร์ปอเรท แอนส์ เซอร์วิส, บจก. นานมไทย,
บจก. เอ็นเค ปริ้นติ้ง เทคโนโลยี, บจก. บั้งวนหลี่ มีความชำนาญมากด้วยประสบการณ์ตรง

19 มกราคม 2561

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ธุรกิจจะเติบโตได้ จำเป็นต้องมีการขยายงานขายที่เพิ่มขึ้น ซึ่งแน่นอนว่าจะขยายงานขายเพิ่มขึ้นได้จะต้องมีการ
แสวงหาลูกค้าใหม่เพิ่มเข้ามาอยู่ตลอดเวลา ธุรกิจที่สามารถหาลูกค้าใหม่เข้ามาได้ตลอดก็ทั้งยังบริหารลูกค้าเก่าให้คงอยู่
ต่อไปได้ จะมีการขยายการเติบโตที่สูงขึ้นเรื่อยๆและมีฐานลูกค้าที่มั่นคงให้กับธุรกิจ

ผู้เข้ารับการอบรมจะได้เรียนรู้ทักษะและเทคนิคต่างๆในการแสวงหาลูกค้าใหม่และบริหารลูกค้าเก่าอย่างมีกล
ยุทธ์และเป็นระบบ พร้อมช่วยวิเคราะห์และคัดสรรลูกค้าที่คาดหวังต่อความสามารถในการสั่งซื้อจากลูกค้าที่คาดหวังแต่
ละรายแต่ละกลุ่มให้เกิดประสิทธิผลสูงสุด

“มองเห็นประโยชน์ที่ได้จากลูกค้าใหม่ และเข้าใจถึงผลลัพธ์ที่ได้จากลูกค้าเก่า”

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อสร้างแนวคิดในการขยายงานเพิ่มพื้นที่งานขายจากแหล่งลูกค้าใหม่
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเรียนรู้แหล่งในการหาลูกค้าใหม่
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเรียนรู้เทคนิคการเข้าพบลูกค้า
4. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเรียนรู้การบริหารลูกค้าใหม่และบริหารลูกค้าเก่า

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

1. แนวคิดในการแสวงหาลูกค้าใหม่
2. ประโยชน์ของการแสวงหาลูกค้าใหม่
3. 10 แหล่งในการหาลูกค้าใหม่
4. วิเคราะห์ความคิด/พฤติกรรม/ลักษณะของลูกค้าที่คาดหวัง
5. เกณฑ์ในการคัดสรรลูกค้าที่คาดหวังจากการแสวงหา
6. การบริหารรายชื่อลูกค้าที่คาดหวัง
7. การจัดลำดับความสำคัญในการนัดหมายก่อนหลังของลูกค้าใหม่
8. วิเคราะห์ปัจจัยรอบด้านในการนัดหมาย
9. การนัดหมายลูกค้าให้เกิดประสิทธิผล
10. การเข้าพบลูกค้า
11. การเตรียมความพร้อมก่อนเข้าพบลูกค้า
12. กลยุทธ์การเข้าพบลูกค้าให้เกิดประสิทธิผล
 - ลูกค้าให้โอกาสแบบผ่านๆ
 - ลูกค้าให้โอกาสแบบตรวจสอบ



- ลูกค้ำไม่ให้ออกแบบผ่านๆ
 - ลูกค้ำไม่ให้ออกแบบตรวจสอบ
 - ลูกค้ำมีลำดับหลายชั้นในการขอเข้าพบ
13. การบริหารและกลยุทธ์การมัดใจลูกค้ำใหม่
 14. การวางแผนสร้างสัมพันธ์กับลูกค้ำใหม่
 15. การสร้างเกณฑ์ประเมินลูกค้ำใหม่และการวางแผนบริหารผลการประเมิน
 16. การรักษาและบริหารลูกค้ำเก่าที่มีให้อยู่กับองค์กรอย่างยาวนาน
 17. กรณีศึกษาจากประสบการณ์ตรงของวิทยากร
 18. Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ
 - ให้โจทย์การแสวงหาลูกค้ำใหม่และบริหารลูกค้ำเก่า
 - ผู้เข้ารับการอบรมและวิทยากร ร่วมกันวิเคราะห์ความสำเร็จของแต่ละกลุ่มที่นำเสนอ
 - วิทยากรให้ผลลัพธ์ที่ได้ของเวิร์กช็อปนี้
 19. สรุปเนื้อหาแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ด้วยการวิเคราะห์จากผู้เข้ารับการอบรม
 20. ข้อคิดฝากให้กับผู้เข้ารับการอบรม เพื่อนำกลับไปฝึกปฏิบัติให้เกิดการพัฒนาที่ดียิ่งขึ้น

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายในวันที่ 19 มกราคม 2561					
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! ชำระภายในวันที่ 4 มกราคม 2561 (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 คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

HIPO Training and Consultancy Co., Ltd.
Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8
Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
Website: www.hipottraining.co.th
E-mail: hipotraining@gmail.com
ID Line: hipotraining
Facebook: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, การแสวงหา, ลูกค้ำใหม่, บริหาร, ลูกค้ำเก่า