



พลิกกลยุทธ์เพิ่มลูกค้าใหม่ง่ายกว่าที่คิด

"Wanted Dead or Alive ประกาศจับ...ลูกค้าหน้าใหม่"

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

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
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพกว่า 30 ปี

12 มกราคม 2561

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่การจัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

พฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบันเปลี่ยนไป!!! โดยเฉพาะเรื่องความจงรักภักดีในตราสินค้า (Brand Loyalty) ของผู้บริโภคหายากยิ่งนัก ดังนั้นหากนักขายไม่รู้จักขยายฐานลูกค้าใหม่ ๆ ในขณะที่ลูกค้าเก่าในมือเราเปลี่ยนสถานภาพเป็นลูกค้าใหม่ของคุณแข่ง ประกอบกับปริมาณการซื้อลดลงเนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยเช่นนี้ เมื่อนั้นความสำเร็จในงานขายอาจไม่ถ่วงนัก ดังนั้นนักขายที่ดีต้องตระเตรียมกลยุทธ์และช่องทางการแสวงหาลูกค้าใหม่ที่คู่แข่งคาดไม่ถึง 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 ชิงชิงลูกค้าจากคู่แข่ง
6. สร้างความความพร้อมในการติดต่อลูกค้ารายใหม่
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)

ชำระภายในวันที่ 12 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 29 ธันวาคม 2560 (โอนเงิน หรือ แפקซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
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:

- 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 และแפקซ์ใบ 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

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: hipottraining@gmail.com
ID Line: hipottraining
Facebook: www.facebook.com/HIPOTtraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, พลิกกลยุทธ์, เพิ่มลูกค้า, ลูกค้าใหม่, ช่องทาง, การค้นหา, ลูกค้าใหม่, ขั้นตอน, ผู้มุ่งหวัง