

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

หลักสูตร กลยุทธ์การขายและการตลาด เพื่อรักษาลูกค้าเก่าและสร้างลูกค้าใหม่

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

โดย กูรูด้านการขาย ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

หลักการและเหตุผล

การขายในยุคสังคมข่าวสารที่ลูกค้ามีข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าเท่ากับหรืออาจจะมากกว่าผู้ขายเป็นยุคแห่งการขายที่นักขายและนักการตลาดที่ไม่ปรับตัวจะไม่สามารถที่จะรักษาลูกค้าเก่าไว้ได้อีกต่อไป อีกทั้งยังไม่สามารถเพิ่มลูกค้าใหม่เข้ามาในปริมาณของลูกค้าได้อีก เป็นผลให้นักขายและการตลาดถึงแก่อวสานไปเป็นจำนวนมาก ตามมาด้วยความอวสานของธุรกิจนั้นๆ จึงจำเป็นที่นักขาย นักการตลาดและผู้บริหารจะต้องปรับตัวให้ทันลูกเล่นของและชั้นเชิงการขายแบบใหม่ เพื่อใช้ในการรักษาลูกค้าเก่าไม่ให้จากไป อีกทั้งแสวงหาลูกค้าใหม่เข้ามาทดแทนลูกค้าเก่าที่จากไปบางส่วนเพื่อสามารถรักษาระดับการขายและเพิ่มพูนการขายให้มากยิ่งขึ้นในที่สุด.

ผู้ที่เหมาะสม

- พนักงานขายผู้ซึ่งกำลังจะถูกมอบหมายงานในการบริหารการขาย
- พนักงานฝ่ายการตลาด
- พนักงานฝ่ายบริการลูกค้า
- หัวหน้าพนักงานขาย/การตลาด/บริการลูกค้า
- ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายบริการ
- ผู้จัดการทั่วไป
- กรรมการผู้จัดการ / เจ้าของธุรกิจ
- ผู้สนใจทั่วไป

หัวข้อการสัมมนา

1. ความสำคัญของการแสวงหาลูกค้าใหม่
2. ความสำคัญของการบริหารปริมาณลูกค้า
3. การวัดคุณค่าของลูกค้าใหม่
4. การวิเคราะห์การขายแบบเก่าและแบบใหม่
5. Workshop การขายและขบวนการกิจกรรมทางการตลาด
6. การวิเคราะห์ Five Forces
7. การวิเคราะห์คู่แข่งชั้น
8. บทบาทของแต่ละผู้เล่นในตลาด
9. กลยุทธ์การตลาดแบบตั้งรับ
10. กลยุทธ์การตลาดเชิงรุก
11. การตลาดแบบ Niche
12. Workshop การขายเชิงกลยุทธ์
13. สไตล์การขายแบบต่างๆ



14. อุปนิสัยแห่งความสำเร็จของนักขาย
15. การค้นหาความต้องการของลูกค้า
16. ขั้นตอนการขายแบบครบเครื่อง
17. 7 ขั้นตอนของเคล็ดลับการขายแบบ CRM เพื่อรักษาลูกค้าเก่าและแสวงหาลูกค้าใหม่
18. ทำไมลูกค้าเก่าจึงสำคัญมาก
19. หัวใจของขบวนการขายแบบ CRM
20. เทคนิคการหาลูกค้าใหม่
21. Prospecting Technique
22. การตลาดแบบ Word of Mouth กับการหาลูกค้าใหม่
23. Workshop การหาลูกค้าใหม่
24. การจัดการปริมาณลูกค้า
25. กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย
26. การสร้างประสิทธิภาพในการขายให้ปรากฏ (Sales Performance)
27. Workshop การสร้าง Sales Productivity
28. การพัฒนาทัศนคติในงานขาย
29. สูตรการเข้าพบลูกค้าที่มีประสิทธิภาพสูง
30. ความสัมพันธ์ระหว่าง Supplier และ Customer แบบ B2B
31. การบริหารเวลาในขบวนการขายเชิงกลยุทธ์
32. การจัดการข้อโต้แย้งอย่างได้ผล
33. การปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
34. Diagram การขายแบบจูงใจในการแสวงหาลูกค้าใหม่

วิธีการฝึกอบรมสัมมนา

หลักสูตร นี้ดำเนินการสัมมนาแบบ ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยมีการทำ Workshop และ การ VDO ประกอบการสัมมนา 6 ชั่วโมง

สถานที่อบรมสัมมนา อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

ระยะเวลา ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 1 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

วิทยากรนำสัมมนาโดย

ดร. วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)
บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเทอร์เน็ตเฮ็นซ์แนล(ประเทศไทย) จำกัด



ข้อมูลการศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พาณิชยศาสตร์มหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- PhD Management, American University of Human Sciences, USA

ประสบการณ์การทำงาน

อดีต รองผู้อำนวยการขาย บริษัท โอสอสภา จำกัด

Director of Management Committee-Osotspa Kirin Co.,Ltd.

ประสบการณ์

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เบปซี่โคล่า อินเตอร์เนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท ฟร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟรีสแลนด (ประเทศไทย) จำกัด มหาชน
- ประสบการณ์การอบรม
- TEAM SALES MANAGER PROGRAM PEPSI-COLA DETRIOT MICHIGAN USA
- CUSTOMER BUSINESS DEVELOPMENT TRAINING PROGRAM PROCTER & GAMBLE AND WALMART ARKANSAS USA

ประสบการณ์การบรรยาย

- วิทยากร และที่ปรึกษา บริษัท เทรนนิง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส จำกัด
- วิทยากร-สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- วิทยากร-สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- วิทยากร-สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- อาจารย์พิเศษและวิทยากร หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ
- คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น สาขา
- การตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเชีย บัณฑิตวิทยาลัย
- มหาวิทยาลัย ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ฯลฯ
- ที่ปรึกษาชมรมผู้บริหารการตลาดแห่งประเทศไทย
- ที่ปรึกษา สถาบัน Pro Sales Academy
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปลและเรียบเรียงหนังสือการบริหารของสำนักพิมพ์ดอกหญ้า

หัวข้อบรรยาย

- การขาย
- การตลาด
- กลเม็ดเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ
- Sales Planning Strategy Program
- การขายเชิงรุกในสภาวะวิกฤติ ขายได้ต้องเก็บเงินได้
- ขายความคิดพิชิตใจลูกค้า
- การจัดการข้อโต้แย้งในการขาย
- การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่งขั้น
- การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์
- conceptual & consultative selling
- เทคนิคTele-Marketing อย่างมีประสิทธิภาพสูง ภาคปฏิบัติ
- Visionary Sales Force Management
- การจัดการข้อโต้แย้งภาคปฏิบัติ
- Sales Attitude & CRM
- การเจรจาต่อรองทางธุรกิจแบบ Triple Win
- Key Customer Mgt
- การควบคุมและประเมินผลงานทีมงานขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- การบริการ
- การส่งเสริมการขาย
- การเจรจาต่อรอง
- จิตวิทยาและการจัดการกับคน
- ความเป็นผู้นำ

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อภาฉาย จำกัด)



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: admin@trainingservice.co.th



Mobile No. 098 585 9995



id-line: pisit131918

