SALES STRATEGY FOR INCREASING NEW CUSTOMER

หลักสูตร กลยุทธ์การขายเพื่อเพิ่มลูกค้าใหม่

พุธที่ 27 กรกฎาคม 2559

“การหาลูกค้าใหม่” เป็นสิ่งสำคัญเพียงใด ทางด้านการขาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเศรษฐกิจปัจจุบัน แต่การที่จะได้มานั้น นักขายต้องมีสิ่งที่จำเป็นอย่างยิ่งเสียก่อน สิ่งนั้นก็คือ กลยุทธ์ในการนำเสนอและเทคนิคต่างๆ ในการขาย แนวทางในการค้นหา สร้างโอกาส พัฒนาทักษะการขายที่จำเป็นในการที่จะต้องเพิ่มลูกค้าใหม่ๆ ให้แก่องค์กร พร้อมทั้งการได้เข้าใจถึงปัญหาต่างๆ ที่จะเกิดในการหาลูกค้าใหม่และแนวทางแก้ไขปัญหา

Course Outline

- ★ ทำไมลูกค้าใหม่จึงมีความสำคัญ
- ★ แนวทางการพัฒนาการขายเพื่อเพิ่มลูกค้าใหม่
- ★ เทคนิคการหาช่องทางการขายเพื่อเพิ่มลูกค้าใหม่
- ★ เทคนิคการหาลูกค้าใหม่ในแบบต่างๆ อาทิเช่น
  - แบบ 4 Boxes
  - แบบ ช้างเผือก
  - แบบ Market Share Method
  - แบบ Key Selling Point
  - แบบ Universe
  - แบบ Competitor’s
- ★ การเตรียมตัวในการติดต่อลูกค้ารายใหม่
- ★ เทคนิคการนำเสนอและปิดการขายสำหรับลูกค้ารายใหม่
- ★ ผลกระทบทางการเงินเมื่อมีลูกค้าใหม่
- ★ กลยุทธ์แนวทางการแก้ไขข้อผิดพลาดในการสร้างลูกค้าใหม่

STRATEGIC
ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ

สอบถาม ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ โทร 0-2559-2146-7 www.sbdc.co.th

SALES STRATEGY FOR INCREASING NEW CUSTOMER

หลักสูตร กลยุทธ์การขายเพื่อเพิ่มลูกค้าใหม่

Objective

- สามารถพัฒนาแนวคิดในการขายเพื่อเพิ่มลูกค้าใหม่
- เรียนรู้เทคนิคต่างๆ ในการเพิ่มลูกค้าใหม่
- สามารถนำกลยุทธ์และเทคนิคต่างๆ มาใช้ในการพัฒนาขายเพื่อเพิ่มลูกค้ารายใหม่ ๆ

วิทยากร

อ.ธเนศ ตั้งเจริญมั่นคง

กรรมการผู้จัดการบริษัท Strategic Solution International จำกัด

และอดีตผู้บริหารด้านการขายของบริษัท เนสท์เล่ (ไทย) จำกัด

พุธที่ 27 กรกฎาคม 2559 ลงทะเบียน 8.30 น. อบรมเวลา 09.00-16.00 น.

สถานที่ โรงแรม โกลเด้นทิวลิปซอฟเฟอริน (เรดิสันเดิม) ใต้ทางด่วนพระราม 9 ค่าธรรมเนียม 5,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

For English Version Click ! ---- www.sbdc.co.th @Strategiccenter www.facebook.com/StrategicCenter

สนใจสมัคร กรอกรายละเอียด ส่ง FAX ใบตอบรับกลับมาที่ โทรสาร 0-2559-2148 หรือสมัครผ่านทาง Website

ใบตอบรับ

1.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

2.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

3.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

4.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

ชื่อบริษัท/องค์กร.....

☐ สำนักงานใหญ่ ☐ สาขา.....

ประเภทธุรกิจ.....

ที่อยู่.....

.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....

ชื่อผู้ประสานงาน.....

ตำแหน่ง.....

ฝ่าย.....

โทรศัพท์.....

มือถือ.....

โทรสาร.....

E-mail : .....

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ขีดคร่อม สั่งจ่ายในนาม
  "บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด" เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
  1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ.ลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310
- โอนเงินเข้าบัญชี
  ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน) สาขาศรีวราทาวน์อินทาวน์ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 609-2-01313-6
  ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน) สาขาสี่แยกศรีวรา บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 140-2-12879-3

** หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10%

สมัครสมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท/ปีพร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่สำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)