

Marketing & Sales Strategy to Increase Customer



“เคล็ดลับการเพิ่มลูกค้าและกำไรที่นักการตลาดและนักขายต้องรู้”

Course Outline

- 📌 มุมมอง-ทางการตลาดและการขายสมัยใหม่
- 📌 แนวทางการเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน
(Competitive Advantage Enhancement)
- 📌 กลยุทธ์ในการเพิ่มความพึงพอใจให้กับลูกค้า
(Customer Satisfaction Strategy)
- 📌 กลยุทธ์ในการเพิ่มความสามารถในการทำ
กำไร (Maximizing Customer Profitability)

- 📌 ความเข้าใจในกลุ่มเป้าหมายและฐานลูกค้า
- 📌 การผสมผสานการตลาดและการขายเพื่อ
เพิ่มยอดขาย
- 📌 กลยุทธ์การหาลูกค้าใหม่และรักษาฐานลูกค้าเก่า
- 📌 การสร้างคุณค่าของสินค้าตลอดห่วงโซ่อุปทาน
(The Value-Delivery Process)
- 📌 การขยายฐานลูกค้าในมุมมองต่างๆ
- 📌 เทคนิคในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างยั่งยืน
(Long - Term Customer Relationship Management)



อ.วิทยา จารพงศ์โสภณ

ผู้เชี่ยวชาญและที่ปรึกษาทางด้านการตลาด
D.B.A. (Marketing) Candidate, Manchester Business School England
M.B.A (Marketing) Thammasat University
B.S.C. (Packaging Technology), Kaswtsart University

ค่าธรรมเนียม 6,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

1 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

2 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

3
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail
ชื่อบริษัท/องค์กร
 สำนักงานใหญ่ สาขา
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี
ประเภทธุรกิจ
ที่อยู่
ชื่อผู้ประสานงาน
ตำแหน่ง/ฝ่าย
โทรศัพท์ มือถือ
โทรสาร
E-mail

สนใจสมัครหลักสูตร สามารถสมัครได้ 2 ช่องทาง

1. สมัครผ่านทาง Website โดยสแกน QR Code เพื่อกดกรอกใบสมัครที่

www.sbdc.co.th



2. สมัครผ่านช่องทาง Line โดยส่งรูปหรือสแกนใบสมัคร



@strategiccenter

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่ยังไม่ชำระที่นั่งล่วงหน้าก่อน)