

Thursday  
**23**  
July

หลักสูตร : การจัดการการขายเพื่อรักษาฐานลูกค้า



**Sales**  
Management

to Keep Key Customer

“ **สู่ความสำเร็จในงานขายที่แท้จริง**  
ด้วยแนวทางบริหารการขายใหม่ๆที่มุ่งเน้นลูกค้าเป็นสำคัญ ”

## Course Outline

### 📌 **Sales Management for Key Account** การจัดการการขายสำหรับลูกค้ารายหลัก (เช้า)

- 📌 ความเข้าใจในธุรกิจ พฤติกรรม ทัศนคติของผู้บริโภค และลูกค้ารายหลักของบริษัท
- 📌 การวิเคราะห์ธุรกิจของลูกค้ารายหลัก (Key Account Customer Business Analysis)
- 📌 เทคนิคการหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า (How to Finding Customer Needs)
- 📌 หลักการวางแผนการขายสำหรับลูกค้ารายหลัก
- 📌 กลยุทธ์การบริหารลูกค้าสำหรับลูกค้ารายหลัก
- 📌 เทคนิคการเจรจาต่อรองกับลูกค้ารายหลัก (Negotiation Technique for Key Account Customer)
- 📌 Best Practices เคล็ดลับมุ่งพิชิตลูกค้ารายหลักให้ประสบความสำเร็จ

### 📌 **Strategy Key Customer Winback** การช่วงชิงลูกค้าคนสำคัญกลับคืนอย่างมีกลยุทธ์ (บ่าย)

- 📌 การบริหารลูกค้าแบบ Customer Pyramid
- 📌 การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่าง CRM กับการช่วงชิงลูกค้ากลับคืน
- 📌 ทำไมต้องช่วงชิงลูกค้าคนสำคัญกลับคืน และทำไมธุรกิจจึงไม่ค่อยสนใจการสูญเสียลูกค้าของตน ซึ่งต้นทุนของการสูญเสียลูกค้ามากกว่าที่คุณคิด แล้วเราได้อะไรจากการ Winback
- 📌 สูตร ARW ในการช่วงชิงลูกค้ากลับคืน
- 📌 การวิเคราะห์ Big Three Analysis และการวิเคราะห์ความสนใจของลูกค้าทั้ง 6 ประเภท
- 📌 การทำให้ลูกค้าจากไป ทั้งที่ท่านไม่ทราบและไม่ตั้งใจ การปฏิบัติการเพื่อช่วงชิงลูกค้าคนสำคัญกลับคืน
- 📌 กลยุทธ์การสร้าง Loyalty ให้ธุรกิจของท่าน
- 📌 ผู้บริหารจะมีส่วนในการสร้าง พัฒนาและสนับสนุนแผนกลยุทธ์ได้อย่างไร
- 📌 การสร้างมาตรฐานการบริหารงานบริการ และวงจร Customer Care

### คุณสุลีพร ราชพลสิทธิ์

ประสบการณ์ตรงผู้อยู่ในแวดวงด้านการขาย การตลาดขององค์กรชั้นนำในเมืองไทย ทั้ง DKSH, CP All และปัจจุบันดำรงตำแหน่ง Business Strategy Consultant Digital Office, SCG

### ดร.วิชัย ว่องคิลปวัฒนา

กูรูด้านการขายและการตลาด จากประสบการณ์ การปฏิบัติงานจริงในการบริหารองค์กรธุรกิจชั้นนำระดับ ประเทศและระดับโลกกว่า 30 ปี เช่น OSOTSPA, P&G, TOA, PepsiCo, Foremost, Nestle และ Gillette ฯลฯ

ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

**1** ชื่อ   
 ตำแหน่ง/ฝ่าย  มือถือ   
 E-mail

**2** ชื่อ   
 ตำแหน่ง/ฝ่าย  มือถือ   
 E-mail

**3** ชื่อ   
 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](http://www.sbdc.co.th)



2. สมัครผ่านช่องทาง **Line** โดยส่งรูปหรือ  
สแกนใบสมัคร



@strategiccenter

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่ยังไม่ชำระที่นั่งล่วงหน้าก่อน)