

หลักสูตร

Proactive Sales for Increasing Customer Strategy

กลยุทธ์การขายเชิงรุก เพิ่มลูกค้าใหม่ รักษาลูกค้าเดิม อย่างมีแผน!

“ความสำเร็จของการบริหารจัดการการขายเชิงรุก (Proactive Sales) คือ ยอดขายที่บรรลุเป้าหมายและความพึงพอใจของลูกค้า ทั้งการเพิ่มลูกค้าใหม่และรักษาลูกค้าเดิมให้ซื้อสินค้าและใช้อย่างต่อเนื่อง”

Course Outline

- ❗ เข้าใจถึงบทบาทการขายยุคใหม่ ในการบริหารการขายเชิงรุก (Proactive Sales) ด้วยแนวคิดเชิงพัฒนา เพื่อบริหารจัดการให้ได้ยอดขายและลูกค้า บรรลุเป้าหมาย
- ❗ การวางแผนกำหนดเป้าหมายการขาย และการติดตาม วัดผลการขายด้วยข้อมูลตัวเลข (Sales Goal & SMART Planning)
- ❗ การวิเคราะห์สถานการณ์และพฤติกรรมลูกค้าเป้าหมาย (Customer Insight) เพื่อวางแผนบริหารยอดขายและความพึงพอใจ (Sales Persona Planner)
- ❗ Problem & Implication Sales การมองเห็นและวิเคราะห์ปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อเป้าหมายการขายเพื่อนำสู่การพัฒนาการขายเชิงรุกเพื่อสร้างโอกาส
- ❗ การคิดและพัฒนาบริหารการขายเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ด้วยการบริหารเส้นทางการขายของลูกค้า Customer Journey to Increase Sales เพื่อเพิ่มลูกค้าใหม่และรักษาลูกค้าเดิมให้ซื้อและใช้งานอย่างต่อเนื่อง

Workshop

- 💡 เข้าใจและมองเห็นความสำคัญของการขายเชิงรุก ที่ส่งผลต่อเป้าหมาย และความสำเร็จ ด้วยแนวคิดเชิงพัฒนาเพื่อสร้างโอกาสและยอดขาย
- 🎯 ฝึกการกำหนดเป้าหมายการขาย และการวิเคราะห์ติดตามตัวเลขยอดขาย ให้ได้ผลงานตามเป้าหมาย ด้วย Sales Goals & SMART Planning
- 🔍 ฝึกการวิเคราะห์สถานการณ์และพฤติกรรมลูกค้าและการวิเคราะห์ วางแผนการขายให้ได้ผลงานตามเป้าหมายด้วย Sales Persona Planner
- 📈 ฝึกการวิเคราะห์สถานการณ์ปัญหาและโอกาส เพื่อให้ได้ผลงานตามเป้าหมาย ด้วย จุดแข็ง จุดอ่อนและโอกาส เพื่อพัฒนาการขายด้วย (Sales SWOT)
- 🛒 การคิดและพัฒนาบริหารการขายเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ด้วยเทคนิคการใช้ Customer Journey to Increase Sales Into Action เพื่อนำไปใช้ในการบริหารการขายได้จริง พร้อมให้คำแนะนำ

📅 พหุสบดีที่ 19 มิ.ย. 68 📍 Swisshotel

กลยุทธ์การขายเชิงรุก เพิ่มลูกค้าใหม่ รักษาลูกค้าเดิม อย่างมีประสิทธิภาพ!

Objectives

1. เข้าใจถึงบทบาทการขายยุคใหม่ ผ่านมุมมองความคิดเชิงพัฒนาวางแผน เปลี่ยนแปลงสู่การบริหารจัดการการขายเชิงรุก (Proactive Sales) ให้ได้ตามเป้าหมาย ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า ส่งผลต่อเป้าหมายและความสำเร็จ
2. เรียนรู้กลยุทธ์บริหารจัดการเพิ่มประสิทธิภาพการขายด้วย Proactive Sales Strategy เพื่อวางแผนกำหนดเป้าหมายการขาย การวางแผนการขาย (Sales Persona Planner) ผ่านการคิดวิเคราะห์ เข้าใจ มองเห็นปัญหาและโอกาส ในการบริหารเพิ่มยอดขาย และความพึงพอใจลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เข้าใจเทคนิคการวิเคราะห์สถานการณ์ เพื่อเข้าใจพฤติกรรมลูกค้ายุคใหม่ ผ่านเส้นทางวงจรลูกค้า (Customer Journey to Increase Sales) สู่การมองเห็นและวิเคราะห์ปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อการขายเจาะลึกถึงจุดอ่อน จุดแข็งและโอกาสในการสร้างความได้เปรียบในการขาย สู่การนำไปใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพการขาย ผ่านแนวทางในการนำไปปฏิบัติพัฒนาการขายให้บรรลุเป้าหมาย
4. พักเทคนิคการบริหารจัดการการขายเชิงรุกเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ เพื่อสามารถนำไปใช้ในการพัฒนาการขายให้บรรลุผล เพิ่มยอดขายและความพึงพอใจของลูกค้า



อ.รัชชัย โพธาคำ

วิทยากรและที่ปรึกษาในด้านการพัฒนาบุคลากร
บรรยายและสอนให้กับผู้บริหาร, หัวหน้างานและพนักงาน
ในองค์กรชั้นนำทั้งภาครัฐและเอกชน

สนใจสมัครหลักสูตร



Line

@strategiccenter



เว็บไซต์

www.sbdco.co.th

ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ที่สำรองที่นั่ง
ล่วงหน้าก่อน)



การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีนคราภิวันอินทามณ์ บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 609-2-01313-6



***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

1	ชื่อ			
	ตำแหน่ง/ฝ่าย			
	E-mail			
2	ชื่อ			
	ตำแหน่ง/ฝ่าย		มือถือ	
	E-mail			
3	ชื่อ			
	ตำแหน่ง/ฝ่าย		มือถือ	
	E-mail			
ชื่อบริษัท/องค์กร				
☐ สำนักงานใหญ่ ☐ สาขา				
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี				
ประเภทธุรกิจ				
มีอยู่				
ชื่อผู้ประสานงาน				
ตำแหน่ง/ฝ่าย				
โทรศัพท์				
โทรสาร				
E-mail				

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ

โทร : 085-485-8825 หรือ www.sbdco.co.th

STRATEGIC

ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ