

## กลยุทธ์การขายแบบซับซ้อน และลูกค้ารายใหญ่

### Strategy Complex Sale and Key Account Management

วันที่ 6 สิงหาคม 2558 เวลา 9.00- 16.00 น. โรงแรม อมารี บูเลอวาร์ด หรือ แอมบาสเดอร์

วิทยากรโดย อ.อัครพงศ์ ผ่องสุวรรณ

ค่าอบรมสัมมนา ของ บจก. วิคค์ เทรนิ่ง สามารถนำไปหักเป็นค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200%

#### ความเป็นมาและหลักการ

การขายในปัจจุบันมีการแข่งขันกันสูงและซับซ้อนมากขึ้น ผู้ให้บริการมีมากมายและมีความสามารถในการผลิตสินค้าหรือบริการได้ใกล้เคียงกัน ทำให้ผู้ซื้อมีทางเลือกมากขึ้นและมีความต้องการที่ซับซ้อนขึ้นตามสภาพตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป การขายในยุคปัจจุบันจึงซับซ้อนและยากลำบากขึ้นกว่าเดิม การวางแผนการขายที่ดีเปรียบเสมือนการกำหนดยุทธศาสตร์การรบ จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถรับมือกับการขายแบบซับซ้อนนี้ได้ดีขึ้น ขณะเดียวกันในแทบจะเกือบทุกธุรกิจ มักจะพบว่ารายได้ส่วนใหญ่ของผู้ประกอบการจะมาจากลูกค้ากลุ่มหนึ่งที่เป็นรายใหญ่ รายหลัก รายสำคัญที่เป็นหัวใจของธุรกิจ ทักษะการบริหารลูกค้ารายใหญ่ (Key Account Management) จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่จะรักษารายได้ส่วนใหญ่ของธุรกิจไว้ตลอดไป การวางแผนและบริหารลูกค้าเป็นรายตัวสำหรับลูกค้ารายใหญ่ จึงเป็นศาสตร์สำคัญที่องค์กรธุรกิจจะละเลยไม่ได้ การวางแผนกลยุทธ์สำหรับลูกค้ารายใหญ่จะเป็นการคุณค่า (Value) และสร้างความแตกต่างที่เป็นข้อได้เปรียบทางธุรกิจ (Competitive Advantages) ต่อองค์กร และจะเป็นเครื่องมือสำคัญในการสร้างประสิทธิภาพด้านการขายและการรักษาลูกค้าโดยรวม

#### วัตถุประสงค์

ให้เกิดการเรียนรู้และเข้าใจถึงสภาพตลาดและการขายแบบซับซ้อนในปัจจุบัน รวมไปถึงการกำหนด “ลูกค้ารายใหญ่” เพื่อให้สามารถวางแผนงานด้านการขายแบบซับซ้อนและการบริหารลูกค้ารายใหญ่แบบรายตัว ตลอดจนสร้างทักษะการเป็นนักขายและนักบริหารลูกค้าแบบสมัยใหม่ ที่รองรับกับการเปลี่ยนแปลงตามสภาพและการแข่งขันได้เป็นอย่างดี

#### โครงสร้างเนื้อหาและหัวข้อการบรรยาย

1. การขายแบบซับซ้อนและลูกค้ารายใหญ่
  - กฎ 80/20 สำหรับการขาย
  - การขายแบบซับซ้อนคืออะไร
  - ลูกค้ารายหลักทำไมจึงสำคัญ
2. การวางแผนการขายแบบซับซ้อนและการบริหารลูกค้ารายใหญ่
  - Account Management การบริหารลูกค้ารายตัว
  - Account Profile การจัดทำระบบข้อมูลลูกค้า
  - Account Plan การวางแผนการขายรายลูกค้า
  - Account Strategy กำหนดกลยุทธ์การขาย
3. กลยุทธ์การบริหารลูกค้ารายใหญ่
  - ขั้นตอนการตัดสินใจของลูกค้ารายใหญ่
  - การควบคุมบรรยากาศและจังหวะการขาย
  - Seller or Partner บทบาทผู้ขายหรือพันธมิตร
4. เคล็ดลับวิชาพิชิตการขายแบบซับซ้อนและลูกค้ารายใหญ่
  - พิชิตใจลูกค้า
  - Team-based Selling, Time-based Selling
  - 6 วิธีเพื่อชัยชนะ
  - เปลี่ยนลูกค้าเป็นพันธมิตร เปลี่ยนพันธมิตรเป็นผู้สนับสนุน

### อัตราค่าอบรมสัมมนา (บาท/ท่าน)

1.กรณีชำระ ก่อนวันอบรมอย่างน้อย 3 วัน รับส่วนลด 5%

จาก 4,800 บาท

อัตราค่าอบรม : = 4,560.00 บาท/ท่าน

VAT 7% : 319.20

ภาษีหัก ณ. ที่จ่าย 3% : 136.80

กรณีมีใบหัก ณ. ที่จ่าย 3 % : 4,742.40 บาท/ท่าน

กรณีไม่มีใบหัก ณ. ที่จ่าย : 4,879.20 บาท/ท่าน

**\*\* กรณีส่งบุคลากรเข้าร่วมอบรมตั้งแต่ 3 ท่านขึ้นไป รับส่วนลดพิเศษ 10% จาก 4,800 บาท คงเหลือ 4,320.00 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT) โดยชำระก่อนวันอบรม \*\***

2.กรณีชำระ หน่วยงาน ชำระในราคาเต็ม

อัตราค่าอบรม : = 4,800.00 บาท/ท่าน

VAT 7% : 336.00

ภาษีหัก ณ. ที่จ่าย 3% : 144.00

กรณีมีใบหัก ณ. ที่จ่าย 3 % : 4,992.00 บาท/ท่าน

กรณีไม่มีใบหัก ณ. ที่จ่าย : 5,136.00 บาท/ท่าน

### รายละเอียดผู้ถูกหักภาษี ณ. ที่จ่าย

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี (13 หลัก) 0105549026812

บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด 17/24 ม.ปรีญู รามอินทรา – วัชรพล

ช.วัชรพล 2 (รามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน

กรุงเทพฯ 10230

### การชำระเงิน

1. โอนเงิน หรือฝากเช็ค เข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สาขา มีนบุรี ชื่อบัญชี บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด เลขที่บัญชี 109-243809-5 หรือ เงินสด/เช็ค ส่งจ่าย บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด กรณีชำระที่หน้างาน
2. แอปพลิเคชัน Pay in ไปที่ 02-9030080 ต่อ 1724 หรือ สแกนไฟล์ ส่งไปที่อีเมลล์ : [info@vickktraining.com](mailto:info@vickktraining.com)

### สอบถามเพิ่มเติม / สำรองที่นั่งผ่าน 4 ช่องทาง คือ

1. โทรศัพท์ 02-7895644 และ 083-9892672
2. โทรสาร 02-9030080 ต่อ 1724
3. หรือสำรองผ่านอีเมลล์ [info@vickktraining.com](mailto:info@vickktraining.com)
4. หรือสำรองผ่านเว็บไซต์ [www.vickktraining.com](http://www.vickktraining.com)



วิทยากรโดย

อ. อัครพงศ์ ผ่องสุวรรณ

### ประวัติวิทยากรโดยสังเขป

- วิทยากร และที่ปรึกษา ด้านพัฒนาธุรกิจ กลยุทธ์การตลาด และการขายชั้นสูง
- วิทยากร และที่ปรึกษา ด้านTelesales / Telemarketing
- ประธานบริหาร บจก. บิซิเนสแมกซ์ (เอเซีย) คอนซัลแตนท์
- ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการพาณิชย์ บริษัท พีฟิวออน โทมัส จำกัด
- ที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาด ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจและศูนย์ลงทุน สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ
- ที่ปรึกษาด้านการพัฒนาธุรกิจ, กลยุทธ์การตลาดและการขาย บริษัท ไอดีเอ็ม คอนซัลตติ้ง จำกัด
- ที่ปรึกษาประธานหอการค้าจังหวัดเชียงใหม่
- ที่ปรึกษาด้านธุรกิจ กลุ่มบริษัท ฟาน แคปเปิล จากเนเธอร์แลนด์
- ที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์ธุรกิจ การขายและการตลาด โครงการวิคอมมูนิตี้
- ที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์ธุรกิจ การขายและการตลาด โครงการ ไอคอนสแควร์พลาซ่า
- ที่ปรึกษาและวิทยากรรับเชิญด้านกลยุทธ์การขายและพัฒนาตลาด ให้กับองค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐหลายแห่ง
- อดีตผู้บริหารระดับสูงประจำประเทศไทยของบริษัทข้ามชาติหลายแห่ง เช่น รีช (Reach), เคเบิลแอนด์ไวเลส เอเชีย (Cable & Wireless HKT) , แอสเพ็ค ซอฟต์แวร์ (Aspect Software) และ เอเชีย เน็ตคอม (Asia Netcom)
- จบปริญญาโทด้านการบริหาร ผ่านการฝึกอบรมด้านการตลาดและการขายชั้นสูง จากหลักสูตรต่างประเทศหลายแห่ง และมีประสบการณ์การทำงานรวมกว่า 22 ปี มีชั่วโมงบรรยายและที่ปรึกษาธุรกิจกว่า 1,500 ชั่วโมงต่อปี

## ใบสมัครเข้าร่วมอบรม

ชื่อหลักสูตร

---

ชื่อผู้ติดต่อ

---

ชื่อบริษัท

---



สำนักงานใหญ่

สาขาที่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

---

ที่อยู่ออก ใบกำกับภาษี /

---

ใบเสร็จรับเงิน

---

การชำระค่าอบรม

ชำระก่อนล่วงหน้าเพื่อรับส่วนลด 5%

ชำระหน้างาน

เบอร์โทรศัพท์

---

เบอร์แฟกซ์

---

อีเมล

---

รายชื่อ / ตำแหน่งงาน ผู้เข้าอบรม (กรณีผู้เข้าอบรม 3 ท่านขึ้นไป รับส่วนลด 10% โดยการชำระล่วงหน้า)

1. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

---

2. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

---

3. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

---

4. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

---

การสำรองที่นั่ง : สามารถสมัครเข้าร่วมอบรมได้ 4 ช่องทางคือ

1. โทรศัพท์สำรองที่นั่ง ที่ โทร. : 02-7895644 และ 083-9892672
2. ส่งใบสมัครมาที่โทรสาร (FAX) : 02-9030080 ต่อ 1724
3. ส่งใบสมัครมาที่ อีเมล : info@vickktraining.com
4. สมัครผ่านเว็บไซต์ที่ www.vickktraining.com

การชำระเงิน

1. โอนเงินหรือฝากเช็ค เข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สาขา มีนบุรี ชื่อบัญชี บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด เลขที่บัญชี 109-243809-5 หรือ เงินสด / เช็ค สั่งจ่าย บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด กรณีชำระที่หน้างาน
2. แפקซ์ใบ Pay in ไปที่ 02-9030080 ต่อ 1724 หรือสแกนไฟล์ส่งไปที่ info@vickktraining.com

รายละเอียดผู้ถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย (ค่าบริการ 3%)

บริษัท วิคค์ เทรนนิ่ง จำกัด สำนักงานใหญ่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105549026812

17/24 ม.ปริญ รามอินทรา – วัชรพล ซ.วัชรพล 2 (รามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ10230