

กลยุทธ์การขายแบบซับซ้อน และลูกค้ารายใหญ่
Strategy Complex Sale and Key Account Management

วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2559 เวลา 9.30- 16.30 น.

สถานที่จัดอบรม โรงแรม แกรนด์ สุขุมวิท (สุขุมวิท ซอย 6, BTS นานา) *อาจเปลี่ยนแปลงได้*

(โดยจะเรียนแจ้งสถานที่อบรมที่แน่นอนกับผู้เข้าอบรมให้ทราบก่อนวันอบรมอย่างน้อย 1 สัปดาห์)

วิทยากรโดย อ.อัครพงศ์ ผ่องสุวรรณ

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 สำนักงานใหญ่ 17/24 ม.ปรีญู งามอินทรา – วัชรพล ซ.วัชรพล 2 (งามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10230

การชำระเงิน

1. โอนเงิน หรือฝากเช็ค เข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สาขา มินบุรี 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 ส่งไปที่อีเมล : info@vickktraining.com หรือ

vickktraining@gmail.com

สอบถามเพิ่มเติม / สำรองที่นั่งผ่าน 4 ช่องทาง คือ

1. โทรศัพท์ 02-7895644 และ 095-3691591
2. โทรสาร 02-9030080 ต่อ 1724
3. หรือสำรองผ่านอีเมล info@vickktraining.com หรือ vickktraining@gmail.com
4. หรือสำรองผ่านเว็บไซต์ www.vickktraining.com



วิทยากรโดย

อ. อัครพงศ์ ผ่องสุวรรณ

ประวัติวิทยากรโดยสังเขป

- วิทยากรที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์การขายชั้นสูง , การตลาดและการพัฒนาธุรกิจ
- ประธานบริหาร บจก. บีซิเนสแมกซ์ (เอเชีย) คอนซัลแตนท์
- ประธานบริหารด้านการพาณิชย์และพัฒนาธุรกิจ บริษัท ฮอสปิทาลิตี้ จำกัด
- ที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาด ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ
- ที่ปรึกษาประธานหอการค้าจังหวัดเชียงใหม่
- ที่ปรึกษาด้านธุรกิจ กลุ่มบริษัท ฟาน แคปเปิล (Van Kappel) จากเนเธอร์แลนด์
- ที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์ธุรกิจ การขายและการตลาด กลุ่มพินัส แอสเซ็มบลี่ , กลุ่มอัครพร็อพเพอร์ตี้
- ที่ปรึกษาและวิทยากรรับเชิญด้านกลยุทธ์การขายและพัฒนาตลาด ให้กับองค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐหลายแห่ง
- อดีตที่ปรึกษาประธานกรรมการ กลุ่มบริษัท วิกกรุ๊ป
- อดีตที่ปรึกษาธุรกิจ กลุ่มบริษัทวันสนันท์เชียงใหม่
- อดีตประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท มาร์เก็ตติ้งวัน เซอร์วิส เซส ประเทศไทย จำกัด
- อดีตผู้บริหารระดับสูงประจำประเทศไทยของบริษัทข้ามชาติหลายแห่ง เช่น รีช (Reach), เคเบิลแอนด์ไวเลส เอเชีย (Cable & Wireless HKT) , แอสเพ็ค (Aspect) และ เอเชียเน็ตคอม (Asia Netcom)
- อดี้อาจารย์พิเศษในมหาวิทยาลัยของรัฐและเอกชนหลายแห่ง
- จบปริญญาโทด้านการบริหาร ผ่านการฝึกอบรมด้านการตลาดและการขายชั้นสูงจากหลักสูตรต่างประเทศหลายแห่ง และมีประสบการณ์การทำงานรวมกว่า 25 ปี มีชั่วโมงบรรยายและที่ปรึกษาธุรกิจกว่า 2,000 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 095-3691591
2. ส่งใบสมัครมาที่โทรสาร (FAX) : 02-9030080 ต่อ 1724
3. ส่งใบสมัครมาที่ อีเมล : info@vickktraining.com
4. สมัครผ่านเว็บไซต์ 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. แฟกซ์ใบ 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