

กลยุทธ์การขายแบบซับซ้อน และลูกค้ารายใหญ่

Strategy Complex Sale and Key Account Management

วันที่จัดอบรม เลื่อนเป็นวันที่ 13 กรกฎาคม 2560 เวลา 9.30 – 16.30 น. (เดิมจัดวันที่ 3 กรกฎาคม 2560)

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

ความสำคัญ

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

หัวข้อการอบรม

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

1. กรณีชำระ ก่อนวันอบรมอย่างน้อย 3 วัน รับส่วนลด 5% จาก 4,800 บาท = 4,560 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT)
2. กรณีชำระ หน่วยงาน ชำระในราคาเต็ม = 4,800.00 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT)

กรณีสมัครเข้าร่วมอบรมตั้งแต่ 3 ท่านขึ้นไป รับส่วนลดพิเศษ 10% จาก 4,800 บาท คงเหลือ 4,320 บาท/ท่าน (ยังไม่รวม VAT) โดยชำระก่อนวันอบรม หากชำระหน่วยงานชำระราคาเต็ม**

ประวัติวิทยากร



อ. อัครพงศ์ ผ่องสุวรรณ
วิทยากรที่ปรึกษา ด้านกลยุทธ์การขายขั้นสูง ,
การตลาดและการพัฒนาธุรกิจ

ประวัติวิทยากรโดยสังเขป

- ประธานบริหาร บริษัท บีซีเนสแมกซ์ (เอเชีย) คอนซัลแตนท์ จำกัด
- ประธานบริหารด้านการพาณิชย์และพัฒนาธุรกิจ บริษัท ฮอสปิทาลิตี้ จำกัด
- ที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาด ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ
- ที่ปรึกษาประธานหอการค้าจังหวัดเชียงใหม่
- ที่ปรึกษาด้านธุรกิจ กลุ่มบริษัท ฟาน แคปเปิล (Van Kappel) จากเนเธอร์แลนด์
- ที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์ธุรกิจ การขายและการตลาด กลุ่มพันส์แอสเซ็มบลี
- ที่ปรึกษาด้านกลยุทธ์ธุรกิจ การขายและการตลาด กลุ่มอัครพร็อพเพอร์ตี้
- ที่ปรึกษาและวิทยากรรับเชิญด้านกลยุทธ์การขายและพัฒนาตลาด ให้กับองค์กรเอกชนและหน่วยงานของรัฐหลายแห่ง
- อดีตที่ปรึกษาประธานกรรมการ กลุ่มบริษัท วิกิกรุ๊ป
- อดีตที่ปรึกษาธุรกิจ กลุ่มบริษัททิวสนันท์เชียงใหม่
- อดีตที่ปรึกษาด้านการพัฒนาธุรกิจ, กลยุทธ์การตลาดและการขาย บริษัท คอนเน็คชั่น เวิร์ลไวด์ จำกัด และ บริษัท ไอทีเอ็ม คอนซัลติ้ง จำกัด
- อดีตประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท มาร์เก็ตติ้งวัน เซอร์วิสเซส ประเทศไทย จำกัด
- อดีตผู้บริหารระดับสูงประจำประเทศไทยของบริษัทข้ามชาติหลายแห่ง เช่น รีช (Reach), เคเบิลแอนด์ไวเลส เอเชีย (Cable & Wireless HKT), แอสเพ็ค (Aspect) และ เอเชีย เน็ตคอม (Asia Netcom)
- อดีตอาจารย์พิเศษในมหาวิทยาลัยของรัฐและเอกชนหลายแห่ง
- จบปริญญาโทด้านการบริหาร ผ่านการฝึกอบรมด้านการตลาดและการขายขั้นสูงจากหลักสูตรต่างประเทศหลายแห่ง และมีประสบการณ์การทำงานรวมกว่า 25 ปี มีชั่วโมงบรรยายและที่ปรึกษาธุรกิจกว่า 2,000 ชั่วโมงต่อปี

ใบสมัครเข้าร่วมอบรม

ชื่อหลักสูตร

ชื่อผู้ติดต่อ

ชื่อบริษัท

สำนักงานใหญ่

สาขาที่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ที่อยู่ออก ใบกำกับภาษี

การชำระค่าอบรม

ชำระก่อนล่วงหน้าเพื่อรับส่วนลด 5%

ชำระหน้างาน

เบอร์โทรศัพท์ / FAX

อีเมล

รายชื่อ / ตำแหน่งงานผู้เข้าอบรม (กรณีผู้เข้าอบรม 3 ท่านขึ้นไป รับส่วนลด 10% โดยชำระล่วงหน้า)

1. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

2. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

3. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

4. ชื่อ—ชื่อสกุล

ตำแหน่ง

การสำรองที่นั่ง : สามารถสำรองได้ 4 ช่องทาง

1. โทรศัพท์สำรองที่นั่ง ที่ โทร. : 02-7895644 กด 1 และ 095-3691591
2. ส่งใบสมัครมาที่โทรสาร (FAX) : 02-9030080 ต่อ 1724
3. ส่งใบสมัครมาที่ อีเมล : info@vickktraining.com vickktraining@gmail.com
4. สมัครผ่านเว็บไซต์ www.vickktraining.com

การชำระเงิน

1. โอนเงินหรือฝากเช็ค เข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สาขา มีนบุรี ชื่อบัญชี บริษัท บัญเเน่ บิสซิเนสซัน จำกัด เลขที่บัญชี 109-243809-5 เงินสด / เช็ค สั่งจ่าย บริษัท บัญเเน่ บิสซิเนสซัน จำกัด กรณีชำระหน้างาน
2. แอปพลิเคชัน Pay in ไปที่ 02-9030080 ต่อ 1724 หรือสแกนไฟล์ส่งไปที่ vickktraining@gmail.com

รายละเอียดผู้ถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย(ค่าบริการ) บริษัท บัญเเน่ บิสซิเนสซัน จำกัด สำนักงานใหญ่ ที่อยู่ : 17/24 ม.ปรีญรามอินทรา – วัชรพล ซ.วัชรพล 2 (รามอินทรา 55/8) แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10230 Tax ID: 0105549026812