



Course outline

หลักสูตร กลยุทธ์การขายลูกค้ารายใหญ่และลูกค้ารายย่อยทั่วไป

หลักสูตร 1 วัน

โดย

อาจารย์ นันทชัย อินทรอักษร

หลักการ/ แนวความคิด

ในสถานการณ์ทั่วไปแต่ละองค์กรมักจะมีลูกค้ารายใหญ่ รายย่อยทั่วไป ที่แตกต่างกัน ในขณะเดียวกันแต่ละองค์กรจะต้องมีกลยุทธ์การขายขององค์กร ซึ่งโดยมากมักจะไม่ได้แยกหรือสร้างความแตกต่างที่ชัดเจนในการจัดการบริหารและดำเนินกลยุทธ์กับลูกค้าแต่ละประเภทนั้น ๆ เป็นผลให้ประสิทธิภาพการขายโดยรวมอาจจะยังไม่มีประสิทธิภาพสูงสุด เนื่องจากพฤติกรรม ความต้องการ และวิธีดำเนินการ ของลูกค้าแต่ละประเภทนั้นมีความแตกต่างกันพอสมควร การเรียนรู้ถึงลูกค้าแต่ละประเภทจะทำให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายสามารถสร้างกลยุทธ์การขายที่แตกต่าง และมีประสิทธิภาพมากกว่าในการติดต่อกับลูกค้ารายใหญ่ และรายย่อยทั่วไป

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- ★ ให้เกิดการเรียนรู้ และทำความเข้าใจในความแตกต่างระหว่างลูกค้าแต่ละประเภท ในด้านสภาพแวดล้อม ความต้องการ พฤติกรรม วิธีดำเนินงาน ฯลฯ
- ★ เพื่อสร้างองค์ความรู้ในการวางกลยุทธ์การขายสำหรับลูกค้าแต่ละประเภท เช่น ลูกค้ารายใหญ่ และลูกค้ารายย่อยทั่วไปได้ถูกต้อง และมีประสิทธิภาพสูงสุดต่อองค์กร

รายละเอียดเนื้อหาตามหลักสูตร

- ★ ประเภทของลูกค้า ลูกค้ารายใหญ่ และลูกค้ารายย่อยทั่วไป
- ★ ความต้องการของลูกค้ารายใหญ่ และลูกค้ารายย่อยทั่วไป
- ★ กลยุทธ์การขายสำหรับลูกค้ารายใหญ่ และลูกค้ารายย่อยทั่วไป
- ★ แผนการขายของลูกค้ารายใหญ่ และลูกค้ารายย่อยทั่วไป
- ★ กลยุทธ์ด้านราคา และกำไรของลูกค้ารายใหญ่ และลูกค้ารายย่อยทั่วไป
- ★ การบริการ และจัดทีมขายระหว่างลูกค้ารายใหญ่ และลูกค้ารายย่อยทั่วไป
- ★ การบริหารเครดิตระหว่างลูกค้ารายใหญ่ และลูกค้ารายย่อยทั่วไปในสถานะตลาดชะลอตัว
- ★ สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ และตลาดในปัจจุบันกับการกำหนดกลยุทธ์การขาย
- ★ การจัดทำระบบข้อมูลลูกค้า Customer Profiling
- ★ การประเมินและวิเคราะห์ลูกค้า PESTLE ANALYSIS / PORTER ANALYSIS
- ★ R.A.D.A.R หลักในการบริหารจัดการ Key Accounts และกลยุทธ์กุญแจ 6 ดอก (6 Keys Winning Strategy)
- ★ บริหารจัดการลูกค้ารายใหญ่ และลูกค้ารายย่อยทั่วไปอย่างทั่วถึงในช่วงตลาดชะลอตัว

รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม

- ★ การบรรยาย 40%
- ★ เกม/ กิจกรรมกลุ่ม/ ฝึกปฏิบัติ Workshop และการนำเสนอผลงานกลุ่ม 60%

ผู้ประสานงานหลักสูตร



อ.นัน



084-4344-971



thematrixtraining@gmail.com



<https://www.thematrixtraining.com/>