

รหัสวิชา : CM-02

หมวดวิชา : Customer & Market Focus

ปรับปรุงเนื้อหาล่าสุด 10 มกราคม 2551

แบบอย่างที่ดีเยี่ยม ในการเรียนรู้ความต้องการของลูกค้าและตลาด

สัมมนาเชิงปฏิบัติการภายในบริษัทของท่าน เพื่อออกแบบใหม่และนำไปใช้งานได้จริง
กระบวนการเรียนรู้และตอบสนองความต้องการของลูกค้าและตลาด (การบริหารการตลาดและการขาย)
ให้เป็นแบบอย่างที่ดีเยี่ยม

ที่พิสูจน์มาแล้วว่า **ช่วยเพิ่มยอดขายได้ 30~50% ภายในปีเดียว และอย่างยั่งยืน**
ได้รับการคิดค้น พัฒนาขึ้น ด้วยความคิดสร้างสรรค์ ของผู้บริหารและพนักงานในหลายบริษัท
ที่ ดร.วีรพจน์ ลือประสิทธิ์สกุล ไปให้คำปรึกษาแนะนำ

วิชานี้ออกแบบโดยเฉพาะสำหรับ

- 1) เจ้าของกิจการ
- 2) ผู้บริหารระดับสูง
- 3) ผู้จัดการฝ่ายขาย/ฝ่ายการตลาด
- 4) พนักงานขาย

ผลลัพธ์ที่คาดว่าจะได้รับ

1) ผู้ร่วมสัมมนาเข้าใจ "กระบวนการและวิธีการปฏิบัติ ที่เป็นแบบอย่างที่ดีเยี่ยม ในการเรียนรู้และตอบสนองความต้องการของลูกค้าและตลาด" ที่ช่วยเพิ่มยอดขายได้ **30~50% ภายในปีเดียวและอย่างยั่งยืน**

2) ผู้ร่วมสัมมนามีส่วนร่วม ในการออกแบบใหม่ "กระบวนการและวิธีการปฏิบัติงานเรียนรู้และตอบสนองความต้องการของลูกค้าและตลาดของบริษัท" ให้มีประสิทธิภาพสูงสุดและสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมในการทำงาน และลักษณะธุรกิจของบริษัท โดยต่อยอดจากกระบวนการต้นแบบ และสามารถนำไปปฏิบัติจริงตามบทบาทและหน้าที่ของตนเองในกระบวนการใหม่นี้ ด้วยความเต็มใจ

3) "กระบวนการและวิธีการปฏิบัติงานเรียนรู้และตอบสนองความต้องการของลูกค้าและตลาดของบริษัท" ที่ได้รับการออกแบบใหม่ให้มีประสิทธิภาพสูงสุดและสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมในการทำงานและลักษณะธุรกิจของบริษัท ที่จะช่วยเพิ่มยอดขายให้แก่บริษัทและพนักงานขายแต่ละคนได้ **30~50% ภายในปีเดียวและอย่างยั่งยืน** (พิสูจน์ประสิทธิผลมาแล้ว, ในบางบริษัทเพิ่มยอดขายได้มากกว่า 100%)

จำนวนผู้เข้าร่วมสัมมนา

ไม่จำกัดจำนวน แต่ควรเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการขายและการตลาด เนื่องจากต้องเข้าร่วมในปฏิบัติการออกแบบกระบวนการและวิธีการปฏิบัติ รวมทั้งการนำผลของการออกแบบไปใช้งานจริงด้วย

วิทยากร

ดร.วีรพจน์ ลือประสิทธิ์สกุล
ประธานบริษัท ทีคิวเอ็ม เบสท์ จำกัด



หัวข้อสัมมนาเชิงปฏิบัติการตลอด 5 วัน

- 1) ภาพรวมของกระบวนการเรียนรู้ความต้องการของลูกค้าและการขาย
- 2) การกำหนดดัชนีวัดประสิทธิผลของงานการตลาดและขาย
- 3) วิธีปฏิบัติ เพื่อให้รู้ความต้องการล่วงหน้าของลูกค้าได้มากที่สุด
- 4) วิธีปฏิบัติ เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีกว่าคู่แข่ง
- 5) วิธีปฏิบัติ เพื่อเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจที่ลูกค้าชื่นชอบ
- 6) วิธีปฏิบัติ เพื่อรักษาลูกค้าไว้ได้ยาวนาน
- 7) วิธีปฏิบัติ เพื่อสร้างคุณค่าให้แก่ลูกค้าและทำให้บริษัทได้กำไรมาก
- 8) เทคนิคต่างๆในการบริหาร เพื่อเพิ่มศักยภาพของพนักงานขายได้ไม่น้อยกว่า 2 เท่า
- 9) ซอฟต์แวร์ช่วยบริหารภูมิปัญญาด้านการตลาด

ค่าบริการตลอดโครงการ (เหมาจ่าย)

ค่าตอบแทนวิทยากร (รวม 5 วัน)	90,000 บาท
เอกสารประกอบการสัมมนา 2 เล่ม* 20 ชุดๆละ 1,000 บาท	20,000 บาท
รวม	<u>110,000 บาท</u>

เอกสารประกอบ

- 1) ตำรา TQM Living Handbook ภาคสี่ การใส่ใจลูกค้าและตลาด
- 2) กระบวนการและวิธีปฏิบัติที่เป็นแบบอย่างที่ดีเยี่ยม ในด้านการเรียนรู้และตอบสนองความต้องการของลูกค้าและตลาด

จำนวนวันสัมมนา

5 วัน