# โปรแกรมการสัมมนา

## คอร์สการตลาดยุคใหม่

| | |
|---|---|
| | **ลงทะเบียน / รับเอกสาร** |
| 09.00 – 10.30 | บรรยาย **"การตลาดยุคใหม่"**<br>การตลาดยุคใหม่ / สร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ถูกต้อง / 4 C's มาแทนที่ 4 P's / MARKETING MIX / สถิติผู้ใช้ดิจิทัลทั่วโลก/ หลักที่ต้องรู้ก่อนวางกลยุทธ์ให้ธุรกิจสำเร็จบนโลกดิจิตอล!! / วิเคราะห์ขั้นตอน CUSTOMER JOURNEY / ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อสินค้า บริการทางออนไลน์ / ประเภทของลูกค้า / ความคาดหวังของลูกค้า / การค้นหาความคาดหวังของลูกค้า / ความคาดหวังเกิดขึ้นได้อย่างไร |
| 10.30 – 10.45 | พักดื่มน้ำชา – กาแฟ |
| 10.45 – 12.00 | บรรยาย **"เทคนิคการเพิ่มยอดขาย"**<br>การเพิ่มยอดขายจากหน้าร้าน / ทำอย่างไรให้ลูกค้าเข้าร้าน / ทำอย่างไรให้ลูกค้าจะซื้อของ / ส่งเสริมการขายเพื่อให้ซื้อมากขึ้น / เร่งการตัดสินใจ / มัดใจให้ซื้อซ้ำ / การเพิ่มยอดขายโดยทีมขาย/แนวคิดเรื่องการขาย / คุณสมบัติของพนักงานขายที่ดี (แบบลูกทุ่ง) / คุณสมบัติของ /<br>พนักงานขายชั้นเยี่ยม (แบบลูกกรุง) / คุณสมบัติของพนักงานขายแบบมืออาชีพ (แบบสากล) |
| 12.00 – 13.00 | รับประทานอาหารกลางวัน |
| 13.00 – 14.00 | บรรยาย **"เทคนิคการเพิ่มยอดขาย" (ต่อ)**<br>การเตรียมความพร้อมก่อนการขาย / ความพร้อมด้านร่างกาย – จิตใจ /<br>ความพร้อมด้านความรู้ / ขั้นตอนการขาย (หน้าร้าน) / ขั้นตอนการขาย (กรณีไปพบลูกค้า) / เทคนิคการปิดการขาย / ข้อควรคำนึงถึงการขาย / การแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าของนักขาย / การเพิ่มยอดขายโดยการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า / แนวทางในการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า ) |
| 14.00 – 14.30 | บรรยาย **"การบริการที่ประทับใจ" (เอกชน)**<br>เพื่อให้มีทัศนคติที่ดีในการบริการ สร้างจิตสำนึกในการบริการที่ดี (การตลาดยุคใหม่ / การบริการเป็นเลิศนั้นดีอย่างไร / คุณลักษณะของการบริการที่ดี การสร้างความประทับใจก่อนให้บริการ / การสร้างความประทับใจขณะให้บริการ การสร้างความประทับใจในครั้งต่อๆ ไป / การสร้างความประทับใจเมื่อลูกค้าไม่พอใจ / ข้อห้ามในการให้บริการ) |
| 14.30 – 14.45 | ดื่มน้ำชา – กาแฟ |
| 14.45 – 16.00 | บรรยาย **"เทคนิคการเจรจาต่อรอง"**<br>(วิเคราะห์ลูกค้าว่าเป็นประเภทใด / ขั้นตอนการเจรจา / ท่าทีในการเจรจา ) |
| | **สรุปการสัมมนา / ปิดการสัมมนา** |

SukitThaitalk