



**Course:**

# **IMC Management for Sales Increasing**

เทคนิคการตลาดเพื่อเข้าถึงลูกค้าและสร้างยอดขายแบบครบวงจร

**Duration:** 1 Day (9:00 – 16:00)

**หลักการและเหตุผล:**

โลกธุรกิจสมัยใหม่ เป็นยุคที่มีการแข่งขันอย่างรุนแรงในทุกๆ ด้าน การหาลูกค้าใหม่เป็นเรื่องที่ค่อนข้างยาก และยังไม่ทำหายเท่ากับการรักษาลูกค้าเดิม การสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร (IMC) ถือเป็นกลยุทธ์สำคัญที่จะทำให้องค์กรสามารถสร้างลูกค้าใหม่และรักษาลูกค้าเดิมไว้ได้ โดยการสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสินค้า และหรือบริการขององค์กร การเสริมสร้างภาพลักษณ์องค์กร การกระชับความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรกับลูกค้า ที่สำคัญก็คือ การสร้างยอดขายจากการทำการสื่อสารการตลาดแบบครบวงจร ยิ่งองค์กรสามารถเข้าถึงและโน้มน้าวใจลูกค้าด้วยการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจรได้มากเพียงใด โอกาสการเพิ่มยอดขายและสร้างภาพลักษณ์ให้เกิดขึ้นอย่างชัดเจนและเป็นเอกลักษณ์ก็ยิ่งสูงขึ้นเท่านั้น หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ผู้บริหาร นักการตลาด นักสื่อสารการตลาด ทีมขายและบริการ และผู้สนใจทั่วไป ได้เรียนรู้ถึงเทคนิควิธีในการใช้การสื่อสารการตลาดแบบครบวงจรเพื่อเข้าถึงลูกค้าและสร้างยอดขายให้ได้อย่างชัดเจน เป็นระบบ และมีประสิทธิภาพ โดยมองถึงความเหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป็นหลัก รวมทั้งเคล็ดลับอื่นๆ ที่จะทำให้ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจและสามารถประยุกต์ใช้ได้ด้วยตนเองเมื่อต้องปฏิบัติงานจริง

**วัตถุประสงค์:**

- เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องเทคนิคการเข้าถึงลูกค้า และสร้างยอดขาย ด้วยเครื่องมือแต่ละประเภทของการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถประยุกต์ความรู้ที่ได้ศึกษาในหลักสูตรนี้ ไปใช้ในการทำงานจริง เพื่อเพิ่มยอดขาย พร้อมทั้งสร้างภาพลักษณ์ให้กับแบรนด์ได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

**หัวข้อบรรยาย:**

- บทบาทของมืออาชีพในโลกธุรกิจสมัยใหม่ เมื่อต้องเข้าถึงลูกค้าและสร้างยอดขายแบบครบวงจร
- IMC สำคัญอย่างไร ทำไมต้อง IMC
- แนวคิดเชิงกลยุทธ์ และการวางกลยุทธ์ IMC แบบ 360 องศา
- เป้าหมายและหัวใจของ IMC
- โฆษณาอย่างไรให้ลูกค้าจำแบรนด์ได้ และเกิดความต้องการซื้อ
- ประชาสัมพันธ์เชิงการตลาดให้มีประสิทธิภาพ สำหรับองค์กรและแบรนด์
- ส่งเสริมการขาย ทำอย่างไรให้ได้ทั้งยอดขาย ได้ทั้งภาพลักษณ์ของแบรนด์
- การตลาดทางตรง เครื่องมือสื่อสารการตลาดทรงอิทธิพลในศตวรรษที่ 21
- การขายโดยพนักงาน ทำอย่างไรให้ Active
- การตลาดทางอินเทอร์เน็ต Set up อย่างไรให้มีประสิทธิภาพ
- Event Marketing ทำอย่างไรให้แบรนด์ดัง ยอดขายเดิน
- การบริหารการใช้เครื่องมือ IMC ต่างๆ ให้สร้างยอดขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ



- Workshop การเลือกใช้เครื่องมือ IMC ให้มีประสิทธิภาพ ในงบประมาณจำกัด

**เหมาะสำหรับ:**

- ผู้บริหารหรือหัวหน้าสายงานการตลาด, การสื่อสารการตลาด
- นักการตลาด, นักสื่อสารการตลาด
- นักขายที่ต้องใช้เครื่องมือทางการตลาดสร้างยอดขาย
- ผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัว

**วิทยากร:**

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

**ประวัติการศึกษา**

- ปริญญาโท สาขาการจัดการ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (NIDA)
- Micro MBA สาขาการตลาด จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ปริญญาตรี สาขาการตลาด มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- วุฒิบัตร เทคนิคการนำเสนอแผนงาน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

**ประสบการณ์การทำงาน**

- รองประธาน บริษัท บี.บี.กรุ๊ปเทรดดิ้ง จำกัด
- ประสบการณ์ทำงานในกลุ่มบริษัทในเครือบุญรอดบริวเวอรี่
- ประสบการณ์ทำงานในเครือซิเมนต์ไทย
- ประสบการณ์ทำงานในบริษัทจำลอง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

**วันและเวลาในการจัดงานสัมมนา**

วันที่ 10 มกราคม 2561 เวลา 09.00-16.00 น. ณ โรงแรมจัสตินซิตี (สุขุมวิท 23) หรือโรงแรมที่เทียบเท่า  
**(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)**

**ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา**

ราคา 5,900 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200%ของค่าใช้จ่ายจริง  
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใ้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

**สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย**





แผนที่ โรงแรม จัสมีน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)





## Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด(สำนักงานใหญ่) 573/140 ซอยรามคำแหง 39 แขวงพลับพลา  
เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 Tel: 0-2949-0955/ 0-2318-6891 Fax: 0-2949-0991

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

\* ข้อมูลผู้เข้าร่วมสัมมนา : (โปรดกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและชัดเจน, ภาษาไทย: ตัวบรรจง, ภาษาอังกฤษ: ตัวพิมพ์)

หลักสูตรที่ร่วมสัมมนา _____	วันสัมมนา _____
ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
บริษัท (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
ตำแหน่งงาน: _____	แผนก/ฝ่าย: _____
เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน: _____	ต่อ _____ เบอร์โทรศัพท์มือถือ: _____
Fax: _____	E-mail: _____
ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____	เบอร์โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

ข้อมูลเพื่อใช้ออกใบกำกับภาษี : โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	<input type="checkbox"/> ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	
_____	
_____	

การชำระเงินค่าสัมมนา : สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 0-2949-0955/ 0-2318-6891 ต่อ 104,105,108,109

<p><b>วิธีการชำระเงิน</b></p> <p><input type="checkbox"/> โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด ธนาคารธนชาติ สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 260-2-15492-2 โอนวันที่ _____ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่ _____</p> <p><input type="checkbox"/> ถิ่นเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด</p> <p><input type="checkbox"/> จ่ายเงินสดพนักงาน</p> <p>หากข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ Fax มาพร้อมๆกับ สำเนาการโอนเงินที่ 0-2949-0991*</p> <p>*โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น</li> <li>• เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร</li> <li>• ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน</li> </ul> <p>หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน</p>
--