



Course:

IMC Management for Sales Increasing

เทคนิคการตลาดเพื่อเข้าถึงลูกค้าและสร้างยอดขายแบบครบวงจร

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)

หลักการและเหตุผล:

โลกธุรกิจสมัยใหม่ เป็นยุคที่มีการแข่งขันอย่างรุนแรงในทุกๆ ด้าน การหาลูกค้าใหม่เป็นเรื่องที่ยากและยังไม่ทำหายเท่ากับการรักษาลูกค้าเดิม การสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร (IMC) ถือเป็นกลยุทธ์สำคัญที่จะทำให้องค์กรสามารถสร้างลูกค้าใหม่และรักษาลูกค้าเดิมไว้ได้ โดยการสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสินค้า และหรือบริการขององค์กร การเสริมสร้างภาพลักษณ์องค์กร การกระชับความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรกับลูกค้า ที่สำคัญก็คือ การสร้างยอดขายจากการทำการสื่อสารการตลาดแบบครบวงจร ยิ่งองค์กรสามารถเข้าถึงและโน้มน้าวใจลูกค้าด้วยการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจรได้มากเพียงใด โอกาสการเพิ่มยอดขายและสร้างภาพลักษณ์ให้เกิดขึ้นอย่างชัดเจนและเป็นเอกลักษณ์ก็ยิ่งสูงขึ้นมากเท่านั้น หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ผู้บริหาร นักการตลาด นักสื่อสารการตลาด ทีมขายและบริการ และผู้สนใจทั่วไป ได้เรียนรู้ถึงเทคนิควิธีในการใช้การสื่อสารการตลาดแบบครบวงจรเพื่อเข้าถึงลูกค้าและสร้างยอดขายได้อย่างชัดเจน 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 การเลือกให้เครื่องมือ IMC ให้มีประสิทธิภาพ ในงบประมาณจำกัด



BOSTON * NETWORK
The Global Knowledge Network

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 9 พฤษภาคม 2561 เวลา 09.00-16.00 น. ณ โรงแรมจัสมินซิตี (สุขุมวิท 23) หรือโรงแรมที่เทียบเท่า
(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา

ราคา 5,900 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

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

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



BOSTON * NETWORK
The Global Knowledge Network



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

ข้อมูลเพื่อให้ออกใบกำกับภาษี : โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี :	☐ ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี :	

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

วิธีการชำระเงิน ☐ โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด ธนาคารธนชาต สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 260-2-15492-2 โอนวันที่ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสี่แยกศรีวรา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 104-2-63049-9 โอนวันที่ ☐ ถิ่นเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด ☐ จ่ายเงินสดพนักงาน หากข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ Fax มาพร้อมกับ สำเนาการโอนเงินที่ 0-2949-0991* *โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา • บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น • เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร • ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน
--