



BOSTON * NETWORK
The Global Knowledge Network

Course:

CRM Professional to Win

การบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์อย่างมืออาชีพ

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)



BOSTON * NETWORK
The Global Knowledge Network



PRACTICAL WORKSHOP

อยากสำเร็จ
ต้องเข้าใจลูกค้า

ด้วยหลักสูตร

CUSTOMER EXPERIENCE & RELATIONSHIP MANAGEMENT 4.0 (CEM & CRM 4.0)

เรียนรู้วิธีการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM) รวมทั้งการจัดการ ประสบการณ์ลูกค้า (CEM) พร้อมทั้งเรียนรู้เทคนิคการบริหารด้านการตลาด การสื่อสารกับลูกค้า รวมถึงการประเมินผลความสำเร็จ เพื่อวัดความพึงพอใจของลูกค้าอย่าง องค์กรชั้นนำ

สอนโดย
คณาจารย์
มืออาชีพ

Class
Inhouse

Class
Public

Live
Distance
Training



www.bostonnetwork.com



02-949-0955





หลักการและเหตุผล:

เป็นที่ประจักษ์กันโดยทั่วไปในงานขายว่าการรักษาลูกค้าเดิมมีความสำคัญต่อองค์กรเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากมีต้นทุนในการบริหารต่ำกว่าต้นทุนในการหาลูกค้าใหม่เป็นอย่างมาก การบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์ หรือ Customer Relationship Management (CRM) จึงมีส่วนสำคัญต่อการอยู่รอดขององค์กรท่ามกลางสถานการณ์การแข่งขันที่รุนแรงในปัจจุบัน การสร้างความแตกต่างให้กับสินค้า บริการ เป็นสิ่งจำเป็น แต่ความพยายามทั้งหมดจะสูญเปล่าหากไม่สามารถยึดเหนี่ยวเป็นองค์กรที่สร้างความประทับใจให้ลูกค้า

ประโยชน์ที่ได้รับ:

- เรียนรู้การพัฒนาการสร้างความรอบและการวางกลยุทธ์การจัดการลูกค้าสัมพันธ์ หรือ Strategic Framework for CRM เบื้องต้น เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร การที่มีระบบ CRM อย่างมีประสิทธิภาพแบบมืออาชีพย่อมมีผลโดยตรงต่อการรักษาลูกค้าขององค์กรให้อยู่กับองค์กรซึ่งเป็นผลอย่างยิ่งต่อการสร้างการซื้อซ้ำ และการบอกต่อ

หัวข้อการบรรยาย:

- การบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management) คืออะไร
- การวางกลยุทธ์การจัดการลูกค้าสัมพันธ์
- CRM Strategy Matrix
- การเพิ่มคุณค่าให้กับลูกค้า
- โมเดลการให้บริการเสริม
- Workshop

เหมาะสำหรับ:

- เจ้าของกิจการ ผู้บริหารระดับกลางและระดับสูง ผู้บริหารฝึกหัด ผู้จัดการอาวุโส ผู้ที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการดูแลลูกค้า รวมทั้งผู้ที่สนใจศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมในเรื่องการบริหารจัดการด้านการตลาดและการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า



BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 20 มกราคม 2566 เวลา 09.00 - 16.00 น. โดยสามารถเลือกการเข้าอบรมได้ 2 ช่องทาง ดังนี้

1. เข้าร่วมอบรมที่โรงแรมจัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) หรือโรงแรมที่เทียบเท่า
(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)
ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 6,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)
2. เข้าร่วมอบรมแบบทางไกลโดยการประชุม Distance Learning Instructor-led Virtual Class via Face to Face Application
ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 5,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อผู้ประสานงานอบรม โทร: 02 949 0955, 02 318 6891, 086 337 8266, Email: seminar@bostonnetwork.com และ Line ID: @bostonnetwork

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

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network



แผนที่ โรงแรมจัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) (สถานที่ที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาดูต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

