

## เทคนิคในการสร้าง รักษา และขยายฐานลูกค้า Strategic Customer Retention

### 📌 หลักการและเหตุผล

เทคนิคในการสร้าง รักษา และขยายฐานลูกค้าที่มีประสิทธิภาพ เปรียบเสมือนเหมืองทองคำ หรือขุมทรัพย์ สำหรับองค์กร ดังนั้นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งที่นักขายต้องเข้าใจคือการสร้าง รักษา และขยายฐานลูกค้า อย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ

ในหลักสูตรนี้ ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้เรื่องสาเหตุสำคัญของการสูญเสียลูกค้า เทคนิคการสร้างเงื่อนไขเพื่อป้องกันการสูญเสียลูกค้า เทคนิคการสร้างและขยายฐานลูกค้า การประเมินมูลค่าที่แท้จริงของลูกค้า ศิลปะการโน้มน้าวใจลูกค้าให้ประสบความสำเร็จ กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย และศิลปะการสื่อสารที่สร้างความประทับใจ

### 📌 วัตถุประสงค์

- สามารถประยุกต์ใช้หลัก “การบริหารงานขาย” เพื่อสร้างยอดขาย และผลกำไรอย่างต่อเนื่อง
- เรียนรู้วิธีการสร้าง รักษา และขยายฐานลูกค้า
- เรียนรู้ศิลปะการโน้มน้าวใจลูกค้าให้ประสบความสำเร็จ
- เรียนรู้เทคนิคการสื่อสารที่สร้างความประทับใจ
- เข้าใจถึงกลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย

### 📌 เนื้อหา

- Workshop “ปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญของนักขาย”
- กระบวนการในการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการของลูกค้า
- สาเหตุสำคัญของการสูญเสียลูกค้า
- เทคนิคการสร้างเงื่อนไขเพื่อป้องกันการสูญเสียลูกค้า
- เทคนิคการสร้างและขยายฐานลูกค้า
- การประเมินมูลค่าที่แท้จริงของลูกค้า
- ศิลปะการโน้มน้าวใจลูกค้าให้ประสบความสำเร็จ
- กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย
- ศิลปะการสื่อสารที่สร้างความประทับใจ

### 📌 วิธีการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

### 📌 เหมาะสำหรับ

ผู้บริหารฝ่ายขายและการตลาด ผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาด หัวหน้าทีมขายและการตลาด พนักงานขายอาวุโส พนักงานขาย