



หลักสูตร การทำแผนพัฒนารายบุคคลอย่างไรให้สอดคล้องกับ วัตถุประสงค์ขององค์กร IDP to Drive the Company Goals

วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ตริยธรรมวัฒนา

ปริญญาโท การจัดการ (ภาครัฐ และ เอกชน) มหาวิทยาลัยคริสเตียน

ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า

ด้านการบริหารและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์กว่า 20 ปี

19 พฤศจิกายน 2562

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดี-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในโลกของธุรกิจความสำเร็จในอดีตอาจไม่สามารถนำมาใช้ในปัจจุบันหรืออนาคตได้ องค์กรต้องมีกลยุทธ์ และวิธีการในการรักษาลูกค้าหลัก และช่วงชิงลูกค้ารายสำคัญ จากคู่แข่งและรักษาลูกค้าเหล่านั้นไว้ให้อยู่กับเราให้นานที่สุด นั่นคือ ภัยแล้งสำคัญที่จะช่วยให้ธุรกิจอยู่รอดได้ในยุคที่มีการแข่งขันที่รุนแรงและมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

การรักษาลูกค้าขั้นดีให้อยู่กับท่านที่สำคัญองค์กรต้องมีระบบการบริหารงานการตลาดด้วยเทคโนโลยี (Information Technology) โดยเฉพาะการเก็บฐานข้อมูลของลูกค้า (Database) การสร้างตราสินค้า (BRAND) การสื่อสารกับลูกค้าอยู่เสมอเพื่อสร้างสายสัมพันธ์ ตอบสนองกับความต้องการของลูกค้า ที่สำคัญ ความรู้ความสามารถของบุคคลากรต้องมีจิตสำนึกในการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าให้ดีที่สุด ก่อให้เกิดประสบการณ์ที่ดีกับลูกค้า (Word of Mouth) และผูกมัดใจให้อยู่กับเราตลอดไป (Customer Value)

วัตถุประสงค์

1. เพิ่มพูนความรู้ ความสามารถ ในเรื่องการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM)
2. การสร้าง การรักษาลูกค้า (Customer Retention) การกำหนดจุดสัมผัส (Touch points)
3. เพื่อสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้าและนำไปใช้ในการปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. สามารถอธิบายและเข้าใจความสำคัญการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship Management) กับธุรกิจในปัจจุบัน
2. ทราบและเข้าใจ Model: องค์ประกอบของ CRM
3. ทราบและเข้าใจเทคโนโลยีที่เหมาะสม (Electronics) กับ การเก็บรักษาลูกค้า (Retention)
4. สามารถใช้ CRM ให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละประเภท
5. สามารถกำหนดโปรแกรมเพื่อสร้างความสัมพันธ์ (Action)
6. สามารถกำหนดการประเมินการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า
7. สามารถกำหนดขั้นตอนการบริหารประสบการณ์ลูกค้า (Touch points)



ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายในวันที่ 19 พฤศจิกายน 2562					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,500.00	315.00	135.00	4,680.00	4,815.00
สมาชิก HIPO	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
พิเศษ! ชำระภายในวันที่ 4 พฤศจิกายน 2562 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
สมาชิก HIPO	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	4,280.00

วิธีการชำระเงิน:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ชอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
 และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

HIPO Training and Consultancy Co., Ltd.
 Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8
 Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
 Website: www.hipotraining.co.th
 E-mail: hipotraining@gmail.com
 ID Line: hipotraining
 Facebook: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, ความรู้ทั่วไป, การบริหาร, การทำแผน, พัฒนา, วิทยากร, ให้สอดคล้อง, องค์กร