

Key account management

หลักสูตร: Key Account Management: KAM

(เทคนิคการบริหารลูกค้ารายสำคัญ)

วันที่ 18 พฤศจิกายน 2568

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมโกลด์ออริคิต

สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันทางธุรกิจอย่างรุนแรงเช่นทุกวันนี้ แนวความคิดใหม่ที่ทุกคนควรต้องคำนึงถึง คือ ลูกค้าในแต่ละรายมีความสำคัญไม่เท่ากัน เนื่องจากเขาทำรายได้ให้กับองค์กรแตกต่างกัน ดังนั้น การบริหารลูกค้ารายสำคัญ หรือ ลูกค้าที่สร้างรายได้ให้เราสูง จึงเป็นกลยุทธ์ที่ทุกองค์กรต้องให้ความสำคัญ เนื่องจาก ทรัพยากรขององค์กร ไม่ว่าจะเป็นพนักงานขาย พนักงานผู้ให้บริการ รวมถึงงบประมาณนั้นมีอยู่อย่างจำกัด ความท้าทายผู้บริหาร และ พนักงานทุกคน คือ จะทำอย่างไรที่จะทำให้ลูกค้ารายสำคัญอยู่กับองค์กรให้นานแสนนานบนพื้นฐานของความประทับใจต่อสินค้าและบริการ..... หลักสูตรนี้มีคำตอบ

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ทีมนักขาย ทีมผู้ให้บริการ หัวหน้าทีมขาย ผู้จัดการฝ่ายบริการ รวมถึงผู้บริหารในทุกระดับ ได้เรียนรู้เทคนิคกลไก และ กระบวนการในการบริหารลูกค้ารายสำคัญอย่างเป็นระบบ การสร้างความสัมพันธ์ในระยะยาวเรียนรู้หลักเกณฑ์ในการจัดความสำคัญของลูกค้าระดับมองทำกิจกรรมประยุกต์การบริหารลูกค้ารายสำคัญเมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการให้บริการอย่างเป็นเลิศได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจหลักการและเทคนิคในการบริหารลูกค้ารายสำคัญ (Key Account Management: KAM)
2. เพื่อทำกิจกรรมที่เกี่ยวกับ การบริหารลูกค้ารายสำคัญ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้ ไปประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสมในงานที่รับผิดชอบ

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. มุมมองของความสำเร็จของธุรกิจในยุคนี้
 - ความสำเร็จของธุรกิจในยุคนี้ พิจารณาจากอะไร
2. เปลี่ยนแนวคิดการมองลูกค้า โดยอาศัยกฎ 80:20 และ Customer Marketing Concept
 - ลูกค้าทุกรายสำคัญเท่ากัน หรือไม่
 - ใครคือ ลูกค้ารายสำคัญของธุรกิจ
3. กิจกรรม Workshop: “Key Customer Analysis: ลูกค้ารายสำคัญของธุรกิจของคุณ”
4. ตัวอย่างการบริหารลูกค้ารายสำคัญในโลกธุรกิจ
5. การวิเคราะห์ และการแบ่งประเภทของลูกค้ารายสำคัญ
 - เกณฑ์ทั่วไปที่นำมาใช้ในการแบ่งประเภทลูกค้ารายสำคัญ
 - เกณฑ์ที่เหมาะสมกับธุรกิจของคุณ
6. กิจกรรม Workshop: “การแบ่งประเภทของลูกค้ารายสำคัญ”
7. มิติการเรียนรู้ และ เข้าใจธุรกิจของลูกค้ารายสำคัญ
8. วิเคราะห์ความต้องการ และ ความคาดหวัง ที่แท้จริงของลูกค้ารายสำคัญ
 - Quality ที่ Key Account ต้องการ
9. ลำดับ/ ขั้นตอนการสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้ารายสำคัญ
 - Partnership Concept
10. การวางแผน และ การสร้างกลยุทธ์บริหารลูกค้ารายสำคัญ (Key Account Planning and Strategy)
 - Business Review และ Action plan
11. กิจกรรม Workshop: “การสร้างกลยุทธ์สำหรับลูกค้ารายสำคัญ สำหรับธุรกิจของคุณ”
12. เครื่องมือในการบริหารลูกค้าคนสำคัญ และการนำไปใช้
13. การจัดทีมงาน และ การปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กร ในการให้บริการลูกค้ารายสำคัญ
 - บทบาทของ Key Account Manager
 - การจัดตั้ง Key Account Service Team
14. คำถามและคำตอบที่ผู้เรียนต้องการรู้
15. สรุปคำถามคำตอบที่ผู้เข้าสัมมนาต้องการรู้

เหมาะสำหรับ:

- ผู้บริหารงานขาย หัวหน้าเขตการขาย

ระยะเวลาฝึกอบรม 1 วัน

▪ **อัตราค่าลงทะเบียน(รวมค่าเอกสารการอบรม อาหารกลางวันแบบบุฟเฟต์ และ**
▪ อาหารว่าง 2 มื้อเครื่องดื่มตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ราคาท่านละ	3,900	273	(117)	4,056
สมัคร 3 ท่าน ราคาท่านละ	3,700	259	111	3,848

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-3-63836-8
 ชื่อบัญชี บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด
 และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) info.ptstraining@gmail.com
 พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd.)

2. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450
 บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด
 เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤษภาวิไล 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แขวง 3
 แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

ต้องการจัดแบบ **In-house Training** ภายในองค์กร ติดต่อ คุณอรัญญา **086-6183752**

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.in.th Email: info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

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

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

Key Account Management: KAM (เทคนิคการบริหารลูกค้ารายสำคัญ)

ส่งมาที่ info.ptstraining@gmail.com หรือ ptstraining3@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่ออกไปกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

หมายเหตุ

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า **7** วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ **30%** ของราคาค่าสัมมนา