



Key account management

หลักสูตร: Key Account Management

การบริหารลูกค้า Key Account

วันที่ 26 กรกฎาคม 2568

วันที่ 8 สิงหาคม 2568

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมโกลด์ออร์คิด

สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันทางธุรกิจอย่างรุนแรงเช่นทุกวันนี้ กลยุทธ์การบริหารลูกค้าที่ต้องคำนึงถึง คือ **ลูกค้าในแต่ละรายมีความสำคัญไม่เท่ากัน** เนื่องจากลูกค้าแต่ละรายทำรายได้ให้กับองค์กรแตกต่างกัน ดังนั้น การบริหารลูกค้า Key Account ที่สร้างรายได้ให้เรามาก จึงเป็นกลยุทธ์ที่ทุกองค์กรต้องให้ความสำคัญ เพราะทรัพยากรขององค์กร ไม่ว่าจะเป็นพนักงานขาย พนักงานผู้ให้บริการ รวมถึงงบประมาณนั้นมีอยู่อย่างจำกัด ความท้าทายผู้บริหารและพนักงานฝ่ายขาย “ต้องทำอะไร” ที่ให้ลูกค้า Key Account อยู่กับองค์กรให้นานแสนนานด้วย “ความภักดี” ต่อสินค้าและบริการ..... หลักสูตรนี้มีคำตอบ

วัตถุประสงค์

1. เข้าใจหลักการและเทคนิคในการบริหารลูกค้ารายสำคัญ(Key Account Management: KAM)
2. การเลือกใช้กิจกรรมและการประสานงานกับการบริหารลูกค้า Key Account อย่างมีประสิทธิภาพ
3. การใช้กลยุทธ์ทางการตลาดให้สมดุลและจูงใจกับลูกค้ารายสำคัญระหว่าง "กลยุทธ์ดัน (Push Strategy)" และ "กลยุทธ์ดึง (Pull Strategy)"

หัวข้อการฝึกอบรม

1. แนวคิดและหน้าที่หลักของ “K-E-Y Account Management” ดังนี้

- **K** eep customer relationship รักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า
- **E** nhancing Profit together เพิ่มกำไรด้วยกันทั้งเราและลูกค้า
- **Y** es you can สนับสนุนการสร้างยอดขายแก่ลูกค้า

2. ขั้นตอนการสร้างความภักดีและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า Key Account

- **Delight** การแสดงถึงความยินดี ปลายปลื้มในผลงานของลูกค้า Key Account
- **Discovery** การค้นหาถึงปัจจัย/ความคาดหวังในการให้การสนับสนุนลูกค้า Key Account
- **Dream** การกระตุ้นถึงความใฝ่ฝันที่อยากเห็นความสำเร็จในธุรกิจของลูกค้า Key Account
- **Design** การเป็นคู่ค้าทางธุรกิจในการออกแบบการบรรลุความสำเร็จของลูกค้า Key Account
- **Destiny** การปฏิบัติความสำเร็จ เช่น โปรแกรมส่งเสริมการขายต่าง ๆ ให้ลูกค้า Key Account

3. การร่วมวางแผนและสร้างกลยุทธ์ทางธุรกิจกับลูกค้า Key Account (Workshop)

- การร่วมวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้ากับลูกค้า Key Account ของเรา
- การวิเคราะห์ข้อมูลคู่ค้ากับลูกค้า Key Account ของเรา
- การวิเคราะห์คู่แข่งกับลูกค้า Key Account ของเรา
- การวิเคราะห์ SWOT & TOWS ของลูกค้า Key Account
- การคิดโปรแกรมส่งเสริมการขายและการทำการตลาดให้ลูกค้า Key Account

4. การทำ Cross Selling & Up Selling กับลูกค้า Key Account (Workshop)

5. เครื่องมือในการบริหารลูกค้า Key Account และการนำไปใช้

- การทำ IMC : Integrated Marketing Communication
- การทำ CRM : Customer Relationship Management
- การทำ CEM : Customer Experiential Management
- การทำ CE : Customer Engagement

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 ทรенинг โซลูชั่น

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
แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

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

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรุณญา 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**หลักสูตร: Key Account Management****การบริหารลูกค้า Key Account**ส่งมาที่ info.ptstraining@gmail.com หรือ ptstraining3@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่ออกใบกำกับภาษี _____

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