

เพิ่มยอดขาย ชนะคู่แข่ง ชนะใจลูกค้า ต้องเรียนหลักสูตร

# CRM in Action!

Customer Relationship Management Workshop  
Your Roadmap to Profitable Customer Relation

เรียนรู้กลยุทธ์การบริหารลูกค้าและ  
การนำ CRM ไปใช้ในองค์กรให้เห็นผลอย่างแท้จริง  
รู้ทฤษฎีบ้างแล้ว ไม่รู้ว่าจะเริ่มที่ไหน อย่างไร หลักสูตรนี้คือคำตอบ  
ประโยชน์ที่ได้รับจากการเข้าอบรมในหลักสูตร

พร้อม  
Practical  
Workshop  
ใช้ได้จริง

## CRM Workshop

- ศึกษาปัจจัยความสำเร็จ ข้อควรระวังเพื่อลดความเสี่ยงความล้มเหลวของการทำ CRM
- เรียนรู้เครื่องมือและ Framework แผน Action Plan การทำ CRM แบบ Step by Step
- เรียนรู้การกำหนดเกณฑ์ในการวัดความสำคัญของลูกค้า
- ทราบแนวทางในการกำหนดกลุ่มเป้าหมายของโปรแกรม CRM
- เข้าใจหลักการวางตำแหน่งของธุรกิจ / สินค้า โดยใช้หลักลูกค้าสัมพันธ์
- ประเมินการรบบกำไรขาดทุนจากโครงการ CRM
- วิธีการควบคุมและประเมินผลโปรแกรม CRM

## CRM Knowledge Update

- ข้อมูลสภาพตลาดในปี และแนวโน้ม
- พฤติกรรมของลูกค้าและแนวโน้ม
- ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ CRM ในปัจจุบัน

Management &  
Business Strategy Essentials

[www.bostonnetwork.com](http://www.bostonnetwork.com)



BOSTON \* NETWORK

The Global Knowledge Network

Course Package

Tel. 02-318-6891, 086-342-6072  
E-mail: [seminar@bostonnetwork.com](mailto:seminar@bostonnetwork.com)

