



**Course:**

# **IMC Management for Sales Increasing**

เทคนิคการตลาดเพื่อเข้าถึงลูกค้าและสร้างยอดขายแบบครบวงจร

**Duration:** 1 Day (9:00 – 16:00)

**หลักการและเหตุผล:**

ยุคนี้ถือเป็นยุคที่มีการแข่งขันในทุกๆ ด้านอย่างรุนแรง ทำให้นักขายลูกค้ายิ่งหาได้ยากและเข้าถึงได้ยากขึ้น การสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร (IMC) ถือเป็นยุทธวิธีสำคัญที่จะทำให้องค์กรสามารถสร้างลูกค้าใหม่และรักษาลูกค้าเดิมไว้ได้ โดยการสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสินค้า และหรือบริการขององค์กร การเสริมสร้างภาพลักษณ์องค์กร การกระชับความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรกับลูกค้า ที่สำคัญก็คือ การสร้างยอดขายจากการทำการสื่อสารการตลาดแบบครบวงจร ยิ่งองค์กรสามารถเข้าถึงและโน้มน้าวใจลูกค้าด้วยการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจรได้มากเพียงใด โอกาสการเพิ่มยอดขายและสร้างภาพลักษณ์ให้เกิดขึ้นอย่างชัดเจนและเป็นเอกลักษณ์ก็ยิ่งสูงขึ้นเท่านั้น หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ผู้บริหาร นักการตลาด นักสื่อสารการตลาด ทีมขายและบริการ และผู้สนใจทั่วไป ได้เรียนรู้ถึงเทคนิควิธีการในการทำการสื่อสารการตลาดแบบครบวงจรเพื่อเข้าถึงลูกค้าและสร้างยอดขายให้ได้ อย่างชัดเจน เป็นระบบ และมีประสิทธิภาพ โดยมองถึงความเหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป็นหลัก รวมทั้งเคล็ดลับอื่นๆ ที่จะทำให้ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจและสามารถประยุกต์ใช้ได้ด้วยตนเองเมื่อต้องปฏิบัติงานจริง

**วัตถุประสงค์:**

- เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องเทคนิคการเข้าถึงลูกค้า และสร้างยอดขาย ด้วยเครื่องมือแต่ละประเภทของการสื่อสารทางการตลาดแบบครบวงจร
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถประยุกต์ความรู้ที่ได้ศึกษาในหลักสูตรนี้ ไปใช้ในการทำงานจริง เพื่อเพิ่มยอดขาย พร้อมทั้งสร้างภาพลักษณ์ให้กับแบรนด์ได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด
- เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการประเมินผล และการวัดประสิทธิภาพของแผนงานการสื่อสารการตลาดแบบครบวงจร

**หัวข้อบรรยาย:**

- IMC สำคัญอย่างไร ทำไมต้อง IMC
- การวางกลยุทธ์การใช้เครื่องมือ IMC แบบ 360 องศา อย่างมีประสิทธิภาพ
- โฆษณาอย่างไรให้ลูกค้าจำแบรนด์ได้ และเกิดความต้องการซื้อ
- ประชาสัมพันธ์เชิงการตลาดให้มีประสิทธิภาพ สำหรับองค์กรและแบรนด์
- ส่งเสริมการขาย ทำอย่างไรให้ได้ทั้งยอดขาย ได้ทั้งภาพลักษณ์ของแบรนด์
- การตลาดทางตรง เครื่องมือสื่อสารการตลาดทรงอิทธิพลในศตวรรษที่ 21
- การขายโดยพนักงาน ทำอย่างไรให้ Active
- การตลาดทางอินเทอร์เน็ต Set up อย่างไรให้มีประสิทธิภาพ
- Event Marketing ทำอย่างไรให้แบรนด์ดัง ยอดขายเดิน
- การบริหารการใช้เครื่องมือ IMC ต่างๆ ให้สร้างยอดขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ



- การประเมินประสิทธิภาพของแผนงาน IMC
- Workshop การเลือกใช้เครื่องมือ IMC ให้มีประสิทธิภาพ ในงบประมาณจำกัด

**เหมาะสำหรับ:**

- ผู้บริหารหรือหัวหน้าสายงานการตลาด, การสื่อสารการตลาด
- นักการตลาด, นักสื่อสารการตลาด
- ผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัว

**วิทยากร:**

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

**ประสบการณ์การทำงาน**

- เป็นที่ปรึกษาธุรกิจและวิทยากร บรรยายด้านการขายและการตลาดให้กับบริษัทเอกชนชั้นนำมากมาย เช่น CP Group, Siam Cement Group, BPB Thai Gypsum ฯลฯ

**วันและเวลาในการจัดงานสัมมนา**

วันที่ 15 มีนาคม 2555 เวลา 09.00-16.00 น ณ โรงแรม จัสติน ซิตี (ซอยสุขุมวิท 23)

**(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)**

**ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา**

ราคา 4,800 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

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

**สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย**



**BOSTON NETWORK**  
The Global Knowledge Network



แผนที่ โรงแรม จัสมีน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23)





## Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด 44 ซอยรามคำแหง 43/1 ถนนรามคำแหง  
แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240 Tel: 0-2318-6891 Fax: 0-2318-9427  
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 3031759626

\* ข้อมูลผู้เข้าร่วมสัมมนา : (โปรดกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและชัดเจน, ภาษาไทย: ตัวบรรจง, ภาษาอังกฤษ: ตัวพิมพ์)

หลักสูตรที่ร่วมสัมมนา _____	วันสัมมนา _____
ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
บริษัท (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
ตำแหน่งงาน: _____	แผนก/ฝ่าย: _____
เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน: _____	ต่อ _____ เบอร์โทรศัพท์มือถือ: _____
Fax: _____	E-mail: _____
ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____	เบอร์โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

ข้อมูลเพื่อใช้ออกใบกำกับภาษี : โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	<input type="checkbox"/> ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	
_____	
_____	

การชำระเงินค่าสัมมนา : สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 0-2318-6891 ต่อ 105 หรือ 109

<p><b>วิธีการชำระเงิน</b></p> <p><input type="checkbox"/> โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด ธนาคารธนชาต สาขารัชดาภิเษก บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 260-2-15492-2 โอนวันที่ _____</p> <p><input type="checkbox"/> ถิ่นเช็คจ่ายหน้างานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด</p> <p><input type="checkbox"/> จ่ายเงินสดหน้างาน</p> <p>หากข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: <a href="mailto:seminar@bostonnetwork.com">seminar@bostonnetwork.com</a> หรือ Fax มาพร้อมกับ สำเนาการโอนเงินที่ 0-2318-9427 *</p> <p><b>*โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น</li> <li>• เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร</li> <li>• ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน</li> </ul> <p>หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน</p>
--