



บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด

จัดอบรมหลักสูตรออนไลน์ ผ่าน zoom

สงวนลิขสิทธิ์  
รท 21/7279Z

scan เพื่อจองสัมมนา



# Customer Approach Drive a Business Forward

## ขับเคลื่อนธุรกิจ ด้วยเทคนิคการเข้าถึงลูกค้าเป้าหมาย

### ลูกค้าติด (ใจ) ธุรกิจเดินหน้า ท่ามกลางความเปลี่ยนแปลง

- รู้เท่าทันปัญหาที่เกิดขึ้นจากความเปลี่ยนแปลงของลูกค้า ส่งผลอย่างไรต่อธุรกิจ
- เข้าถึง 10 Lifestyle ของลูกค้าที่ทุกธุรกิจต้องเจอ!! พร้อม Case Study
- ออกแบบกลยุทธ์เพื่อสร้าง Value สูงสุด ที่องค์กรนำไปใช้ได้จริง
- ร่วมแบ่งปันประสบการณ์จริงที่ผู้เข้าอบรมเคยพบเกี่ยวกับลูกค้า
- เทคนิคการเข้าถึง วิเคราะห์พฤติกรรม และค้นหาความต้องการของลูกค้าเป้าหมายที่ไม่ควรพลาด



**เดือน มกราคม - กุมภาพันธ์ 2565**  
**เข้าอบรม 2 ท่าน หรือ 2 หลักสูตร ลด 500 บาท**  
**เข้าอบรม 3 ท่าน หรือ 3 หลักสูตร ลด 1,000 บาท**

(เฉพาะหลักสูตรราคา 2,700 บาทขึ้นไป (ไม่รวม VAT) /  
 ไม่รวมถึงเงินใบดียวกัน / ไม่รวมโปรโมชันอื่น)

### หัวข้อสัมมนา

#### Section 1 : ความจำเป็นและที่มา

1. เหตุผลและความจำเป็นในการวิเคราะห์ “ความเปลี่ยนแปลง” ของลูกค้า และผู้บริโภคในภาพรวม
2. เทรนด์และรูปแบบของทัศนคติ แนวคิด และพฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลง
3. ความเปลี่ยนแปลงของลูกค้ากับการวิเคราะห์ผลกระทบต่อธุรกิจ 360 องศา พร้อมกรณีตัวอย่าง

#### Section 2 : การวิเคราะห์ความเปลี่ยนแปลง

4. การวิเคราะห์และจัดกลุ่มประเภทลูกค้า เพื่อรับมือกับ “ความเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ปัจจุบัน” อย่างเหมาะสม
  - สาเหตุที่การเข้าถึงพฤติกรรมลูกค้าจึงมีความสำคัญอย่างสูงต่อธุรกิจ
  - ข้อจำกัดของการแบ่งลูกค้าตามการแบ่งส่วนตลาด (Segmentation) และจัดแบ่งกลุ่มประเภทที่ไม่เหมาะสมกับพฤติกรรมความเปลี่ยนแปลงของลูกค้าในปัจจุบัน
  - ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อพฤติกรรมและการตัดสินใจของลูกค้าในยุคดิจิทัล

#### Section 3 : เทคนิคการเข้าถึงลูกค้าอย่างตรงเป้าหมาย

5. เทคนิคการวิเคราะห์พฤติกรรม และค้นหาความต้องการของลูกค้า ให้สอดคล้องกับธุรกิจ
  - การจัดทำ Customer Journey
  - การกำหนด Customer Persona
  - การวิเคราะห์และแก้ปัญหา Pain Points
  - การนำเสนอกลยุทธ์ตาม Customer Journey Mapping
6. เทคนิคการบริหารและสร้างประสบการณ์เชิงบวกของลูกค้า สู่อการเข้าถึงลูกค้าอย่างตรงเป้าหมาย
  - การจัดทำ Customer Experience
  - กลยุทธ์ในการบริหารประสบการณ์ลูกค้า
  - การประยุกต์ใช้ Customer Experience เพื่อบริหารงานด้านการตลาด
7. เทคนิคในการเข้าถึง (Approach) กลุ่มลูกค้าแต่ละประเภท ทำอย่างไรให้ได้ใจมาก่อน
  - เทคนิคการสื่อสารเพื่อชนะใจลูกค้า
  - เทคนิคการตอบข้อโต้แย้งของลูกค้าแต่ละประเภท
  - การกำหนดบทพูดขายในแต่ละสถานการณ์

#### Section 4 : Case Study & Workshop

8. การออกแบบกลยุทธ์ธุรกิจและการตลาดตามความต้องการของลูกค้า เพื่อสร้าง Value ที่สูงสุด
9. เข้าถึง 10 Lifestyle ของลูกค้าที่ทุกองค์กรต้องเจอ !! พร้อม CASE STUDY
  - 1) ลูกค้ารักสะดวก (Easiness)
  - 2) ลูกค้านักวางแผน (Cautious Planner)
  - 3) ลูกค้าใจร้อน (Short Temper)
  - 4) ลูกค้าสายประหยัด (Economical)
  - 5) ลูกค้าชอบความหลากหลาย (Diversity)
  - 6) ลูกค้านักกิจกรรม (Activist)
  - 7) ลูกค้านักทดลอง (Inspired Adventurer)
  - 8) ลูกค้าเกาะกระแส (Trend Enthusiast)
  - 9) ลูกค้านักดิจิทัล (Digital Enthusiast)
  - 10) ลูกค้าภักดีต่อแบรนด์ (Brand Loyalty)
10. Workshop : การหาลูกค้าเป้าหมายที่ใช่ และสร้างเทคนิคการขายของตนเอง



#### กำหนดการสัมมนา

วันพฤหัสบดีที่ 24 กุมภาพันธ์ 2565  
 (เวลา 09.00 - 16.00)

#### อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)  
 3,000 + VAT 210 = 3,210 บาท  
 บุคคลทั่วไป  
 3,500 + VAT 245 = 3,745 บาท

#### วิทยากร



#### ดร.เข็นจิตต์ แจงเจนกิจ

- อดีตผู้จัดการฝ่ายขายบริษัทเอกชนชั้นนำ
- อาจารย์วิชาการบริหารการตลาดชั้นสูง มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด  
จัดอบรมหลักสูตรออนไลน์ ผ่าน zoom

หลักสูตรนี้ไม่นับชั่วโมง  
ผู้ทำบัญชี และ ผู้สอบบัญชี

# ขั้นตอนการสมัครและเข้าใช้งาน

1 ลงทะเบียนการสัมมนาผ่าน [www.dst.co.th](http://www.dst.co.th)

คลิกเพื่อลงทะเบียน

#	วันที่	ชื่อสัมมนา	ผู้จัด	CPD		CPA		ค่าธรรมเนียม	
				เต็ม	คืน	เต็ม	คืน	บาท	บาท
13	ท.ค. 2563	หลักสูตรและวิธีการออกใบกำกับภาษีอิเล็กทรอนิกส์ (e-tax Invoice) วันที่ (e-Receipt) ใบกำกับภาษี ใบเสร็จรับเงิน และใบรับชำระเงิน : อาจารย์อรรถ เสงี่ยม	zoom	*	-	-	-	800	1,200
								บาท	บาท
								556	1,284
13	ท.ค. 2563	Case Studies ศึกษาจากกรณีศึกษาในทางภาษี ใบพิมพ์ ใบเสร็จรับเงิน และใบรับชำระเงินภาษี: กรณีชำระภาษีอากร : อาจารย์อรรถ เสงี่ยม	zoom	*	-	-	-	800	1,200
								บาท	บาท
								556	1,284

เมื่อท่านลงทะเบียนเรียบร้อยแล้ว ท่านจะได้รับการยืนยันจาก e-mail : [seminar@dst.co.th](mailto:seminar@dst.co.th)

2 ชำระเงิน  
(ผ่านระบบ QR CODE หรือโอนเงินผ่านธนาคาร)

จอหลักสูตรสัมมนาออนไลน์ เรียบร้อยแล้ว

1.ท่านสามารถชำระค่าอบรมสัมมนา ด้วยการสแกน QR Code หรือ Barcode ได้ทันที

จำนวนที่ต้องชำระเงิน 1,712.00 บาท

เมื่อท่านชำระเงินเรียบร้อยแล้ว \*\*เฉพาะกรณีโอนเงินผ่านธนาคาร กรุณาส่งหลักฐานการชำระเงิน มาที่ e-mail : [e-payment@dharmainiti.co.th](mailto:e-payment@dharmainiti.co.th)

3 รอรับ e-mail จากเจ้าหน้าที่ธรรมนิติ (.....@dharmainiti.co.th)

- แบบฟอร์มลงทะเบียนสัมมนา Zoom (กรอกรายละเอียดใน Google Forms)
- Link เข้าห้องสัมมนา (คลิก Link ณ วันสัมมนา)
- เอกสารประกอบการสัมมนา

แบบฟอร์มตัวอย่าง

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \*

คำตอบของคุณ

2. รหัสสำรของที่นั่ง \*

คำตอบของคุณ

3. E-mail (ใช้สำหรับส่งหนังสือรับรองการเข้าร่วม CPD และแจ้งเตือนเข้าร่วมการอบรม) \*

คำตอบของคุณ

4 ผู้เข้าสัมมนาคัดตั้งโปรแกรม Zoom Version ล่าสุด แล้วลงทะเบียนโปรแกรมให้พร้อมใช้งาน

- ติดตั้งโปรแกรมบน Computer PC และ Notebook (คลิกที่ Link URL <https://zoom.us/download> เลือก Download Zoom Client for Meetings)

- ควรติดตั้งโปรแกรมลงบนคอมพิวเตอร์ หรือ Notebook ที่มีกล้อง โดยเชื่อมต่อระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วไม่ต่ำกว่า 10 Mbps เพื่อการสัมมนาที่มีประสิทธิภาพ

## เงื่อนไขการเข้าอบรม

1. กำหนดจำนวนผู้เข้าสัมมนา 1 ท่าน / 1 User
2. ผู้เข้าสัมมนาต้องเข้าห้องสัมมนาก่อนเวลาที่ระบุไว้อย่างน้อย 20 นาที
3. ผู้เข้าสัมมนาต้องตั้งชื่อบัญชี ZOOM เป็นชื่อ-นามสกุลจริง ด้วยภาษาไทย ให้ตรงตามบัตรประชาชน
4. ผู้เข้าสัมมนาสามารถกดปุ่มยกมือ (Raise Hand) พิมพ์ข้อความผ่านช่องทางแชทได้ในระหว่างการอบรม
5. หนังสือรับรองจะจัดส่งให้ทาง e-mail ภายใน 1 วันทำการ หลังเสร็จสิ้นการอบรม
6. เมื่อท่านชำระเงิน บริษัทฯ จะส่ง Link การเข้าสัมมนาและไฟล์เอกสารล่วงหน้า 3 วันทำการก่อนวันสัมมนา โดยทางบริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการยกเลิกและคืนเงินทุกกรณี

- ห้ามบันทึกภาพ วีดีโอ แอร์ หรือนำไปเผยแพร่ (สงวนลิขสิทธิ์) -

สำรองที่นั่งออนไลน์ที่ [www.dst.co.th](http://www.dst.co.th) Call center 02-555-0700 กด 1 ,02-587-6860-4