

# Clients for Life

ดูแลลูกค้าให้ป็นอันดับหนึ่งในใจ  
เพื่อให้ลูกค้าอยู่คู่กับองค์กร

เปลี่ยนจากผู้ขายและผู้ให้บริการทั่วไป สูการเป็น  
สุดยอดที่ปรึกษาในใจของลูกค้า

คำตอบสำหรับผู้ที่ยากเป็นที่จดจำ และถูกคิดถึง  
เป็นอันดับหนึ่งในใจของลูกค้า พร้อมสามารถ  
บริหารจัดการกับความสัมพันธ์เชิงธุรกิจ  
ระยะยาวอย่างยั่งยืน

สัมมนาเชิงปฏิบัติการ 2 วัน (ภาษาไทย)

## WHY

### ทำไมต้อง Clients for Life

ด้วยสภาวะการแข่งขันของธุรกิจในปัจจุบันทำให้ลูกค้า  
มีตัวเลือกในการเปรียบเทียบ และมีอำนาจในการต่อรองที่เพิ่มขึ้น ทุก  
องค์กรจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนและใช้ความพยายามอย่างสูงในการสร้าง  
ความเชื่อมั่นเพื่อรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าหรือผู้มีอำนาจในการ  
ตัดสินใจให้อยู่กับองค์กรต่อไป องค์กรยุคใหม่จึงจำเป็นต้องต่อยอดและ  
พัฒนารูปแบบของการให้บริการ จากที่เคยเป็นเพียงผู้ซื้อกับผู้ขายทั่วไป  
ให้กลายเป็นผู้ให้คำปรึกษาที่มีประโยชน์กับธุรกิจของลูกค้าตามหลักการ  
ของ “Clients for life” เพื่อรักษาลูกค้าที่มีให้กลายเป็นลูกค้าระยะยาว  
และอยู่คู่กับองค์กรของคุณอย่างยั่งยืน

## WHAT

### Clients for Life คืออะไร

คือหลักสูตรเอกสิทธิ์ระดับโลกที่อ้างอิงมาจาก  
ผลการวิจัยเบื้องลึกในการขายและการตลาดเพื่อพัฒนาความสัมพันธ์กับ  
ลูกค้าในแบบที่ยังไม่เคยมีใครทำมาก่อน หลักสูตร Clients for Life  
ครอบคลุมถึงเนื้อหาที่จะช่วยทำให้ทุกคนจากทุกสาขาอาชีพ สามารถ  
ค้นพบเคล็ดลับความสำเร็จในการพัฒนาความสัมพันธ์ในระดับส่วนตัวและ  
ระดับองค์กรกับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมรักษาความสัมพันธ์  
ในระยะยาวที่มีกับลูกค้าอย่างได้ผล นอกจากนี้ผู้เข้าเรียนยังจะได้เรียนรู้  
ถึงหลักการพัฒนาเชิงกลยุทธ์ที่จะช่วยทำให้คุณและทีมงานสามารถลงลึก  
เพื่อขยายวิธีสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับลูกค้าได้จริง และการครองใจ  
ลูกค้าในระยะยาวก็จะไม่ใช่เรื่องยากสำหรับคุณอีกต่อไป

## WHO

### Clients for Life เหมาะกับใคร

เหมาะสำหรับฝ่ายขาย ฝ่ายดูแลลูกค้า ฝ่ายการตลาด  
ผู้บริหาร เจ้าของกิจการและบุคคลทั่วไปที่ต้องการพัฒนาทักษะบริหาร  
และจัดการความสัมพันธ์เชิงธุรกิจกับลูกค้าเพื่อให้เป็นที่จดจำ ได้รับความ  
ภักดีจากลูกค้าในระยะยาว และเพิ่มคุณค่าให้ธุรกิจของคุณอย่างยั่งยืน

สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ 0 2250 4681-4

Email: [info@m-academy.in.th](mailto:info@m-academy.in.th) | [www.m-academy.in.th](http://www.m-academy.in.th)



## ประโยชน์ที่จะได้รับ

- + ยกกระดับความสามารถของคุณ ให้ก้าวนำเหนือผู้อื่นเพื่อเพิ่มโอกาสการแข่งขันทางธุรกิจ โดยหลีกเลี่ยงการแข่งขันโดยใช้ราคา
- + เพิ่มคุณค่าให้สินค้าและบริการในแนวทางใหม่ๆ ด้วยการยกระดับจากผู้บริการให้กลายเป็นผู้ให้คำปรึกษาที่สามารถสร้างคุณค่าให้กับธุรกิจของลูกค้า
- + เปิดรับโอกาสธุรกิจใหม่ จากการบอกต่อของกลุ่มลูกค้าที่ให้ความไว้วางใจในตัวคุณ
- + ทามอย่างมีกลยุทธ์และแสดงความคิดเห็นอย่างมีแบบแผน เพื่อนำไปสู่การสร้างความสัมพันธ์ที่จะเปลี่ยนคุณจากตัวแทนขายให้กลายเป็นผู้ให้คำปรึกษาที่มีประโยชน์สูงสุดกับลูกค้า
- + สร้างความสัมพันธ์ให้เข้าถึงจุดคุ้มค่า (c-suite level) เหมาะกับการบริหารลูกค้ากลุ่มผู้บริหารระดับสูงที่เข้าถึงได้ยาก

### ปัจจัยความสัมพันธ์ในการพัฒนาลูกค้า The Client Development Matrix



ใน Clients for Life คุณจะได้เรียนรู้ที่จะพัฒนาจากการเป็นเพียงผู้เชี่ยวชาญระยะสั้นไปสู่การเป็นที่ปรึกษาที่ลูกค้าไว้วางใจในระยะยาวได้โดย

- + เปลี่ยนแปลงความเชื่อของผู้บริหารระดับสูง
- + เรียนรู้เทคนิคในการตั้งคำถามเปิดใจและการรับฟังอย่างมีประสิทธิภาพ
- + สร้างความเชื่อมั่นอย่างรวดเร็ว
- + เป็นผู้กำหนดแผนการเชิงรุก
- + เน้นการสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้ามากกว่าการขายเพียงอย่างเดียว
- + เปลี่ยนแปลงตัวเองให้เป็นผู้รอบรู้ในทุกๆ ด้าน เพื่อเป็นบุคคลในแบบที่ลูกค้าต้องการ
- + นำเสนอแนวคิดเชิงกลยุทธ์ให้กับลูกค้า