

กลยุทธ์การสำรวจความต้องการของลูกค้า (Voice of Customer: Strategic Survey)

Training

กลยุทธ์การสำรวจความต้องการของลูกค้า

(Voice of Customer: Strategic Survey)

เพื่อรู้ความต้องการของลูกค้าที่แท้จริง โดยเฉพาะความต้องการแอบแฝง (Implied Needs)

เพื่อนำมาพัฒนากลยุทธ์การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้อย่างเห็นผล

รู้จริงและรู้ก่อนใคร ? ... เพิ่มและรักษาลูกค้า ธุรกิจเติบโตเหนือคู่แข่งและยั่งยืน



วันพุธที่ 12 มิถุนายน 2556 เวลา 8.30 – 17.00 น.

ณ ห้อง Board Room 3 โซน C ชั้น 3 ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ กรุงเทพฯ

สิ่งที่ท่านจะได้รับจากหลักสูตรนี้

- เรียนรู้การสำรวจที่ทำให้ทราบความต้องการของลูกค้าแบบ รู้จริงและรู้ก่อนใคร ?
- เรียนรู้การเลือกรูปแบบการสำรวจที่เหมาะสม/ถูกต้อง วางขอบเขตและเลือกกลุ่มตัวอย่างที่ดีพอ เพื่อให้สามารถนำผลการสำรวจมาพัฒนากลยุทธ์หรือวางแผนงานเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้อย่างเห็นผล
- เรียนรู้วิธีการตั้งคำถามและเทคนิคการสำรวจ เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลจริง โดยเฉพาะความต้องการแอบแฝง (Implied Needs)
- เรียนรู้การตีความข้อมูลที่ได้มา เพื่อทราบความเข้าใจของลูกค้าอย่างแท้จริง

** ค่าใช้จ่ายในการอบรมสามารถนำไปลดหย่อนภาษีได้ 200% ตามประมวลรัษฎากร ฉบับที่ 437 **

ติดต่อสอบถาม / ส่งใบสมัครเข้าร่วมอบรมได้ที่

คุณพรพจน์ โทร. 02-345-1180, 086-329-1977 คุณเจตินี โทร. 02-345-1124, 086-329-1978

E-mail :

phornphotc@off.fti.or.th,phornphot.fti@gmail.com,jaysineep@off.fti.or.th,jaysinee.fti@gmail.com,bm
atchingfti@gmail.com

ดาวน์โหลดเอกสารได้ที่ : http://www.ftimatching.com/news_inside.php?news_id=292