

# Trade Shows and Overseas Sales Trips



## การออกบูชและหาลูกค้าในต่างประเทศ

### Trade Shows and Overseas Sales Trips

การไปออกบูชและหาลูกค้าในต่างประเทศจะทำให้โรงแรมเป็นที่รู้จักในต่างแดนและได้ลูกค้าใหม่ๆ จากประเทศต่างๆ เพิ่มมากขึ้น มั่นคุ่มใหม่ที่โรงแรมจะลงทุนเพื่อการนี้ และจะคุ่มสำหรับโรงแรมระดับไหนบ้าง โรงแรมที่ควรไปออกบูชในต่างประเทศควรต้องศึกษาเตรียมตัวอย่างไร และควรเลือกไปงานไหน ประเทศไหน เพื่อให้เกิดผลตอบแทนที่ดีที่สุด หลักสูตรนี้จะสอนให้ท่านเข้าใจถึงข้อมูลและรายละเอียดทุกด้าน เพื่อที่ท่านจะสามารถตัดสินใจได้อย่างชาญฉลาดและเกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

#### เนื้อหาหลักสูตร

- งานออกบูชที่สำคัญ ในต่างประเทศมีงานอะไรบ้าง มีเดือนไหน จัดที่ประเทศไหน สำหรับตลาดอะไร
- ต้องเตรียมตัวก่อนไปงานอย่างไรให้ได้ประโยชน์สูงสุด
- ระหว่างงานต้องทำอะไรบ้างและควรทำอย่างไรให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
- หลังจบงานควรเยี่ยมลูกค้าต่อหรือไม่ อย่างไร
- งาน ROADSHOWS คืออะไร
- ROADSHOWS ที่จัดโดยการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยมีอะไรบ้าง ไปที่ไหนบ้าง

- โรงแรมสามารถติดตามไปงาน ROADSHOWS ที่จัดโดยการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยอย่างไร
- ทำอย่างไรจึงจะได้ประโยชน์จากการไป ROADSHOWS มากที่สุด
- ควรไป SALES VISIT หรือไปหาลูกค้าที่ไหนบ้าง ประเทศอะไร
- ควรไปหาลูกค้าต่างประเทศช่วงไหน
- ควรนัดไปพบลูกค้าในต่างประเทศอย่างไร
- ควรนัดลูกค้าในต่างประเทศเพื่อคุยกันในระหว่างการรับประทานอาหารอย่างไร
- ความแตกต่างระหว่างลูกค้า CORPORATE, LEISURE และ MICE
- สามารถรวมการออกงานหรือการเดินทางแบบไหนเข้าด้วยกันเพื่อลดต้นทุนและให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

เจ้าของกิจการโรงแรม ผู้บริหาร และเจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด/ฝ่ายขาย รวมถึงบุคคลทั่วไปที่ต้องการเพิ่มพูนความรู้  
อัปเดตข้อมูลเพื่อการทำการตลาดโรงแรมโดยเฉพาะ

สมัครได้ตั้งแต่วันนี้ สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม โทร.02-7218469-70, 089 632 6255 (นุ๊ก)

089 024 4334 (อ้อย), 098 829 6901 (สปอย), 086 598 5598 (พิมพ์), 085 910 7888 (แจ๊คพอด)

093 924 5963 (จیب), 094 554 3664 (ปี) หรือ [www.facebook.com/trainingdte](http://www.facebook.com/trainingdte)

การส่งใบสมัคร ท่านสามารถสมัครได้ทั้งทาง e-mail: [training@dte.ac.th](mailto:training@dte.ac.th) หรือสมัครออนไลน์ คลิกที่นี่  
เพื่อสำรองที่นั่งล่วงหน้าค่ะ

เอกสารประกอบการสมัคร

1. ใบสมัคร
2. สำเนาบัตรประชาชน
3. ภพ.20 (กรณีต้องการออกไปเสร็จในนามบริษัท)
4. ใบ Pay- in

การชำระค่าธรรมเนียม ทั้งนี้ท่านสามารถชำระค่าธรรมเนียม 9,900 บาท/ท่าน/หลักสูตร  
(ได้รับใบประกาศนียบัตร เมื่อผู้เรียนผ่านเกณฑ์ตามกำหนด)

โดยท่านสามารถชำระค่าธรรมเนียมได้ตามช่องทางต่อไปนี้

1. เช็คสั่งจ่าย “วิทยาลัยดุสิตธานี”
2. โอนเงินเข้าบัญชีชื่อ “วิทยาลัยดุสิตธานี” ได้ที่ธนาคารดังต่อไปนี้

-บัญชี ธนาคารกรุงเทพ สาขาพัฒนาการ (สาขามหรรพ) เลขที่ 198-0-85294-9

-บัญชี ธนาคารกสิกรไทย สาขาซีคอนสแควร์ (ออมทรัพย์) เลขที่ 095-2-48283-1

วิทยาลัยได้รับการยกเว้นภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3% ตามมาตรา 39 แห่งประมวลรัษฎากร/เลขที่ผู้เสียภาษีของวิทยาลัย

ดูสิทธิทานี่ คือ 0-9940-00174-90-0

\*\*\*หลังจากการโอนเงินแล้วกรุณาอีเมลไป PAY-IN และ ภพ.20 (กรณีต้องการออกไปเสร็จในนามบริษัท) มาที่ E-mail: training@dtc.ac.th

ทางวิทยาลัยฯ หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้มีโอกาสต้อนรับท่านในครั้งนี้

หมายเหตุ: หากส่งใบสมัครเรียบร้อยแล้ว กรุณาแจ้งกลับ และรอการยืนยันการเปิดอบรมจากทางวิทยาลัยฯ