

# Trade Shows and Overseas Sales Trips



การออกบูชและหาลูกค้าในต่างประเทศ

Trade Shows and Overseas Sales Trips

การไปออกบูชและหาลูกค้าในต่างประเทศจะทำให้โรงแรมเป็นที่รู้จักในต่างแดนและได้ลูกค้าใหม่ๆ จากประเทศต่างๆ เพิ่มมากขึ้น มันคุ้มไหมที่โรงแรมจะลงทุนเพื่อการนี้ และจะคุ้มสำหรับโรงแรมระดับไหนบ้าง โรงแรมที่ควรไปออกบูชในต่างประเทศควรต้องศึกษาเตรียมตัวอย่างไร และควรเลือกไปงานไหน ประเทศไหน เพื่อให้เกิดผลตอบแทนที่ดีที่สุด หลักสูตรนี้จะสอนให้ท่านเข้าใจถึงข้อมูลและรายละเอียดทุกด้าน เพื่อที่ท่านจะสามารถตัดสินใจได้อย่างชาญฉลาดและเกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

เนื้อหาหลักสูตร

- งานออกบูชที่สำคัญๆ 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 สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมโทร.02-7218469-72 ต่อ 605-607,609-610 หรือ  
[www.facebook.com/trainingdtc](http://www.facebook.com/trainingdtc)

การส่งใบสมัคร ท่านสามารถส่งเอกสารการสมัครได้หลายวิธี คือ ส่งด้วยตนเองที่วิทยาลัยดุสิตธานี ส่งทางไปรษณีย์, ส่งแฟกซ์ หรือ ส่งทาง e-mail เพื่อสำรองที่นั่งล่วงหน้าได้เช่นกันค่ะ

เอกสารประกอบการสมัคร

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

การชำระค่าธรรมเนียม ทั้งนี้ท่านสามารถชำระค่าธรรมเนียม 8,900 บาท/ท่าน/หลักสูตร (รวมรวมเอกสารประกอบการบรรยาย อาหารว่าง อาหารกลางวัน รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว) พร้อมการสมัครได้ทันที

โดยท่านสามารถชำระค่าธรรมเนียมได้ตามช่องทางต่อไปนี้

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

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

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

วิทยาลัยได้รับการยกเว้นภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3% ตามมาตรา 39 แห่งประมวลรัษฎากร/เลขที่ผู้เสียภาษีของวิทยาลัยดุสิตธานี คือ 0-9940-00174-90-0

\*\*\*หลังจากการโอนเงินแล้วกรุณาแฟกซ์หรืออีเมลใบ PAY-IN และ ภพ.20(กรณีต้องการออกใบเสร็จในนามบริษัท) มาที่ โทรสาร 02-721-8476 หรือ E-mail: training@dtc.ac.th