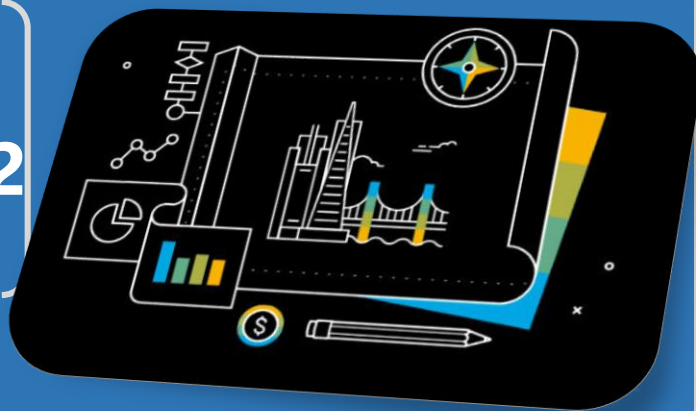


งานสัมมนา

บริหารการขาย (B2B) ยุคใหม่ รับปี พ.ศ. 2562 ด้วย SAP Sales Cloud

📅 1 พ.ย. 2561 เวลา 13:30 – 16:30 น.

📍 SAP Thailand ชั้น 9 อาคาร Liberty Square



การขายจะไม่เหมือนเดิมอีกต่อไป

คุณพร้อมที่เปลี่ยนหรือไม่?

หลายปีที่ผ่านมา ระบบ CRM ได้ถูกนำไปใช้เพื่อบริหารการขาย ระหว่างธุรกิจกับธุรกิจ (B2B) แต่ก็ไม่ได้รับการตอบรับจากพนักงานขายและองค์กรเท่าที่ควร ในขณะที่พฤติกรรมของลูกค้าก็เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เร็วกว่าการปรับตัวของพนักงานขายและองค์กรตามทัน

- กระบวนการขายเดิมจะต้องเปลี่ยนแปลงไป
- การพยากรณ์การขายจะต้องแม่นยำมากขึ้น
- ธุรกิจไม่ควรจะพลาดโอกาสการขายที่สำคัญอีกต่อไป

นอกจากนี้ คุณจะได้รับทราบแนวโน้มการบริหารงานขายสำหรับปี พ.ศ. 2562 ที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมาก จากรายงานวิจัยของ SiriusDecisions

Speakers

คุณนาวิก นำเสียง

รองประธาน สมาคมวิจัยการตลาดฯ
กรรมการผู้จัดการ - ซันเด โซลูชันส์
ผู้เชี่ยวชาญ ที่ปรึกษาและ
คอลัมน์นิสต์ ด้านการบริหารความสัมพันธ์
กับลูกค้าและการตลาดออนไลน์



กำหนดการ

- 13:30 – 14:00 Welcome & Refreshment
- 14:00 – 15:00 Sales Trends and Predictions for 2019
- 15:00 – 16:00 SAP Sales Cloud Experience
- 16:00 – 16:30 Q&A / Networking

พร้อมบทวิเคราะห์
รายงานวิจัย หัวข้อ
"B2B SALES
MANAGEMENT
PREDICTIONS FOR
2019"

ถึงการเปลี่ยนแปลงการ
บริหารการขายยุคใหม่

คุณพีรยุทธ ย่องชื่อ

ผู้จัดการ - แอปพลิเคชัน CRM
SAP Hybris Cloud for Customer
ผู้เชี่ยวชาญโซลูชัน CRM
ประสบการณ์มากกว่า 10 ปีในการ
ให้คำปรึกษารวางระบบและ
ปรับปรุงองค์กรด้วยโซลูชัน CRM



REGISTER NOW

ไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ

Sponsors

