



หลักสูตร การวางแผนการขายอย่างมืออาชีพ

วันที่ 31 พฤษภาคม 2560 เวลา 09.00 – 16.00 น.
ณ โรงแรมโกลด์ออร์คิด ถนนวิภาวดี-สุทธิสาร กรุงเทพฯ

หลักการและเหตุผล

ความสำเร็จในการขายของพนักงานขาย นอกจากความสามารถในการขายแล้ว การวางแผนการขายถือเป็นส่วนสำคัญอันดับต้นของการขายที่จะนำไปสู่การบรรลุเป้าหมายของพนักงานขาย ไม่ว่าจะเป็นการวางแผนเกี่ยวกับการเข้าพบลูกค้า ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการขาย และโปรโมชั่น ยิ่งในปัจจุบันที่สภาวะการแข่งขันรุนแรง การวางแผนที่รอบคอบและรัดกุม โดยเฉพาะแผนกิจกรรมที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนของบริษัท จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องได้รับการพิจารณาอย่างถี่ถ้วน เพราะส่งผลอย่างมากต่อรายได้ กำไรหรือขาดทุนของบริษัท

หลักสูตรนี้ได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานขายได้เรียนรู้และเข้าใจหลักการและเทคนิคการวางแผนการขายให้เหมาะกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวิเคราะห์สถานการณ์การขาย การกำหนดเป้าหมายและการพยากรณ์ยอดขาย การวางแผนกิจกรรมส่งเสริมการขายให้เหมาะสมกับต้นทุนและค่าใช้จ่าย รวมถึงการติดตามและประเมินผลการขาย ครอบคลุมเพื่อฝึกฝนการวางแผนอย่างได้ผลจริง เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคการวางแผนการขายอย่างได้
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจและตระหนักถึงต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการขาย และวางแผนการขายให้เหมาะสมกับต้นทุนและค่าใช้จ่าย
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา: เวลา 09:00-16:00 น.

1. แนวคิดการวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย
2. การวิเคราะห์สถานการณ์การขายด้วย SWOT Analysis
3. การกำหนดเป้าหมายการขายสำหรับพนักงานขาย
4. กิจกรรม: SWOT Analysis และการกำหนดเป้าหมายการขาย
5. แนวทางการวางแผนการขายอย่างได้ผล (SMART Plan)
 - 5.1 ลูกค้าเป้าหมาย (Target Customer)
 - 5.2 ผลิตภัณฑ์ (Product)
 - 5.3 ราคา (Price)
 - 5.4 ช่องทางการขาย (Sales Channel)
 - 5.5 การส่งเสริมการขาย (Promotion)
6. ข้อพิจารณาสำคัญในการวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย
 - 6.1 คู่แข่งขันในพื้นที่
 - 6.2 เป้ายอดขาย
 - 6.3 งบประมาณ***วางแผนการขายอย่างไรให้เหมาะสมกับต้นทุนและค่าใช้จ่าย
7. การวางแผนปฏิบัติการสำหรับงานขาย (Action Plan)
8. กิจกรรม: การวางแผนปฏิบัติการสำหรับงานขาย
9. การพยากรณ์ยอดขาย (Sales Forecasting)
10. การประเมินผลการขาย (Sales Evaluation)
11. ข้อควรปฏิบัติในการวางแผนการขายเพื่อความสำเร็จในการขาย
12. สรุป คำถามและคำตอบ

Tel: 02-464-6524 , 085-938-6299 Fax: 02-9030080 ต่อ 4326

E-Mail : info@perfecttrainingandservice.com www.perfecttrainingandservice.com



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร การวางแผนการขายอย่างมืออาชีพ

ราคาปกติท่านละ 3,900 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,173 บาท

สมัครก่อนวันที่ 26 พฤษภาคม 2560 **เหลือเพียง!** ท่านละ 3,400 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

- ราคานี้รวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

ลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อบริษัท /หน่วยงาน.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

4. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

5. ชื่อ..... ตำแหน่ง Email

โทรศัพท์ เบอร์ต่อ..... โทรสาร

หมายเหตุ



Perfect Training & Service Co.,Ltd.

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามเต้า เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

- ☐ เชื้อชีวิตพร้อมส่งจ่าย บริษัท เพอร์เฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด
- ☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย สาขา บางบอน เลขที่บัญชี 022-3-91431-4

การแจ้งยกเลิก : ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ คืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนั้นแล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองจะมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและแสดงใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง