



หลักสูตร ทักษะการวิเคราะห์ และ การวางแผนการขาย

วันที่ 24 กรกฎาคม 2561

เวลา 09.00 – 16.00 น ณ โรงแรมบูเลอวาร์ด กรุงเทพฯ สุขุมวิท 5

หลักการและเหตุผล

การขายในโลกธุรกิจทุกวันนี้ ยิ่งทวีความรุนแรงมากขึ้น สภาพแวดล้อมมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและยากที่จะคาดเดา คู่แข่งแต่ละรายต่างสร้างกลยุทธ์มาต่อสู้แข่งขัน การขายยิ่งยากขึ้นเป็นทวีคูณดังนั้น การขายจำเป็นต้องมีการกำหนดเป้าหมายการขาย การจัดทำแผนการขายที่ชัดเจนและเหมาะสมกับสภาพธุรกิจ การวิเคราะห์และวางแผนการขายที่ดีย่อมสร้างความมั่นใจในการขายทั้งแก่ผู้บริหาร ผู้จัดการขายและพนักงานขายทุกคน เนื่องจากแผนการขายจะทำให้การกำหนดทิศทางการขายเป็นไปอย่างชัดเจน มุ่งสู่เส้นทางเดียวกัน ในทางตรงข้าม หากผู้จัดการมีการวางแผนที่ไม่เป็นระบบระเบียบ ย่อมสร้างปัญหาตามมาอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นการวัดผลที่ไม่ได้ผล และการขายที่ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ หัวหน้าพนักงานขาย ผู้จัดการฝ่ายขาย และพนักงานขาย ได้เรียนรู้ทักษะการวิเคราะห์และวางแผนด้านการขายอย่างเป็นระบบ ครบวงจร ได้สัมผัสเทคนิคและประสบการณ์จริงจากวิทยากร เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ ได้ด้วยตัวตนเอง

วัตถุประสงค์

- เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องทักษะการวิเคราะห์ และ การวางแผนการขายอย่างเป็นระบบ
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการวิเคราะห์ และ การวางแผนการขายให้ประสบความสำเร็จอย่างเหมาะสมกับตนเองในงานขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. กรอบแนวคิด: ความสำคัญและประโยชน์ของแผนการขาย
2. ส่วนประกอบของแผนการขาย
3. ขั้นตอนการวิเคราะห์และวางแผนการขาย (Sales Planning)
 - การวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด (SWOT Analysis)
 - การเข้าใจและการประยุกต์ใช้ "Five Forces of Competition"
 - การพยากรณ์การขาย (Sales Forecasting)
4. การกำหนดเป้าหมายการขาย (Sales Goal Setting) สำหรับพนักงานขาย
5. กิจกรรม Workshop: การวิเคราะห์สถานการณ์ของธุรกิจเพื่อการขาย
6. กิจกรรม Workshop: การวางแผนการขาย (Sales Road-mapping)
7. การนำเสนอแผน Sales Road-mapping จากผู้เข้าสัมมนา
8. ข้อมูลการวางแผน
9. การประยุกต์ใช้แผนการขาย-แผนปฏิบัติการสำหรับพนักงานขาย
10. การติดตามและการควบคุมแผนการขาย
11. เครื่องมือสนับสนุนแผนการขาย
12. ข้อควรระวังในการวิเคราะห์และจัดทำแผนการขาย

// สรุป คำถาม และ คำตอบ

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร
อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอรีส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา

Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี

จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

อัตราค่าลงทะเบียน

หลักสูตร ทักษะการวิเคราะห์ และ การวางแผนการขาย

ราคาปกติท่านละ 4,000 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,280 บาท
สมัครก่อนวันที่ 2 กรกฎาคม 2561 **เหลือเพียง!** ท่านละ 3,600 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

บริษัท เพอเฟกต์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามต้น เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-4646524 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

- เช็คขีดคร่อมส่งจ่าย บริษัท เพอเฟกต์ 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 นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและแสดงใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง