



# 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 เนื่องจากแผนการขายจะทำให้การกำหนดทิศทางขายเป็นไปอย่างชัดเจน 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 ฝ่าย  
ขายและฝ่ายการตลาด บริษัท แอ็บ  
บอด ลาบอแรตอรีส จำกัด จาก  
สหรัฐอเมริกา

Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ  
บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น  
จำกัด (มหาชน)

และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด  
บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไฮม์  
(ไทย) จำกัด จากเยอรมนี

จากประสบการณ์ตรงและจริงใน  
วงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า  
30 ปี

Tel: 02-4646524 , 085-938-6299 Fax:02-9030080 ต่อ 4326

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

## 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