



การบริหารงานขายให้ได้ผล

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลามบอเรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไลม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

2 มกราคม 2562

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

**สถานที่การจัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม*

หลักการและเหตุผล

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

หลักสูตรนี้ ได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานขายได้เรียนรู้และเข้าใจหลักการและเทคนิคการวางแผนการขายให้เหมาะกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวิเคราะห์สถานการณ์การขาย การกำหนดเป้าหมายและการพยากรณ์ยอดขาย การวางแผนกิจกรรมส่งเสริมการขายให้เหมาะสมกับต้นทุนและค่าใช้จ่าย รวมถึงการติดตามและประเมินผลการขาย ครอบคลุมเพื่อฝึกฝนการวางแผนอย่างได้ผลจริง เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาสถาบันจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคการวางแผนการขายอย่างได้ผล
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจและตระหนักถึงต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการขาย และวางแผนการขายให้เหมาะสมกับต้นทุนและค่าใช้จ่าย
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

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. เทคนิคการบริหารลูกค้าใหม่
13. สรุป คำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 2 มกราคม 2562					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,500.00	315.00	135.00	4,680.00	4,815.00
สมาชิก HIPO	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
พิเศษ! ชำระภายใน 18 ธันวาคม 2565 (โอนเงิน หรือ แพลกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
สมาชิก HIPO	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	4,280.00

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8

ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบบชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ขอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8
แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
เว็บไซต์: www.hipotraining.co.th
อีเมล: hipotraining@gmail.com
ไอดีไลน์: hipotraining
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, งานบริการ, การบริการ, ทักษะ, เทคนิค