



ทักษะการวิเคราะห์และการวางแผนการขาย (Analytical Sales Planning-Sales Road-mapping)

วิทยากร: ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตรามะลิ)
และผ่านงานด้านการขายและการตลาดจาก Marriott Royal Garden Resorts Group
รวมประสบการณ์การทำงานด้านการขาย การตลาดและการบริการมากกว่า 25 ปี

18 ตุลาคม 2561

9.00 – 16.00

โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

*สถานที่การจัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

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

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ หัวหน้าพนักงานขาย ผู้จัดการฝ่ายขาย และพนักงานขาย ได้เรียนรู้ทักษะการวิเคราะห์และวางแผนด้านการขายอย่างเป็นระบบ ครบวงจร ได้สัมผัสเทคนิคและประสบการณ์จริงจากวิทยากร เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ ได้ด้วยตัวตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องทักษะการวิเคราะห์ และ การวางแผนการขายอย่างเป็นระบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการวิเคราะห์ และ การวางแผนการขายให้ประสบความสำเร็จ อย่างเหมาะสมกับตนเองในงานขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. กรอบแนวคิด: ความสำคัญและประโยชน์ของแผนการขาย
2. ส่วนประกอบของแผนการขาย
3. ขั้นตอนการวิเคราะห์และวางแผนการขาย (Sales Planning)
 - การวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด (SWOT Analysis)
 - การเข้าใจและการประยุกต์ใช้ “Five Forces of Competition”
 - การพยากรณ์การขาย (Sales Forecasting)
 - การกำหนดเป้าหมายการขาย (Sales Goal Setting) สำหรับพนักงานขาย
4. กิจกรรม Workshop: การวิเคราะห์สถานการณ์ของธุรกิจเพื่อการขาย
5. กิจกรรม Workshop: การวางแผนการขาย (Sales Road-mapping)



6. การนำเสนอแผน Sales Road-mapping จากผู้เข้าสัมมนา
7. ข้อมูลการวางแผน
8. การประยุกต์ใช้แผนการขาย- แผนปฏิบัติการสำหรับพนักงานขาย
9. การติดตามและการควบคุมแผนการขาย
10. เครื่องมือสนับสนุนแผนการขาย
11. ข้อควรระวังในการวิเคราะห์และจัดทำแผนการขาย
12. สรุป คำถาม และ คำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 18 ตุลาคม 2561					
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 3 ตุลาคม 2561 (โอนเงิน หรือ แפקซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
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 สาขาพหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
 และแפקซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
 บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
 40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญญ์ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

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

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, หัวหน้างาน, การวิเคราะห์การขาย, กลยุทธ์การขาย, การวางแผนการขาย