



การวางแผนการขาย สำหรับพนักงานขาย

(Sales Planning for Salesman)

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

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

5 มิถุนายน 2562

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ ความสำเร็จของพนักงานขายต้องอาศัยทักษะและเทคนิคในทุกรูปแบบ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การวางแผนและการเตรียมตัวซึ่งถือเป็นส่วนสำคัญอันดับต้นๆที่จะนำไปสู่การบรรลุเป้าหมาย

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานขายได้เรียนรู้และเข้าใจเทคนิคการวางแผนการขายให้เหมาะกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวิเคราะห์สถานการณ์และความต้องการของลูกค้า การเตรียมความพร้อมของตัวพนักงานเอง ทั้งในด้านความรู้ Product และอื่นๆ โดยผ่านการทำกิจกรรมและ Workshop ในรูปแบบต่างๆ ที่ผู้เข้าอบรมจะได้มีส่วนร่วม และสามารถนำความรู้เหล่านั้นกลับไปใช้ได้จริง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบเทคนิคการวางแผนการขายของพนักงานขายอย่างได้ผล
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจวิธีการเตรียมตัวของพนักงานขายให้พร้อมก่อนออกไปพบลูกค้า
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

Module 1: วางแผนดี...มีชัยไปกว่าครึ่ง

1. หัวใจสำคัญของการวางแผนการขาย
2. ข้อพิจารณาสำคัญในการวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย
 - เป้ายอดขาย
 - คู่แข่งขันในพื้นที่
 - งบประมาณ***วางแผนการขายอย่างไรให้เหมาะสมกับต้นทุนและค่าใช้จ่าย
3. เทคนิคที่พนักงานขายควรรู้ในการวางแผนการขาย
 - ขั้นตอนการวางแผนการขาย
4. การวิเคราะห์สถานการณ์การขายก่อนออกไปพบลูกค้า
 - วิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า
 - วิเคราะห์คู่แข่ง
5. Workshop "วิเคราะห์ความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า"
6. กิจกรรม "วางแผนการขาย"
7. เทคนิคการใช้สูตร P D C A เพื่อวางแผนขายและติดตามลูกค้า

Module 2: เตรียมตัวให้พร้อมเพื่อเข้าพบลูกค้า

8. การเตรียมความพร้อมของพนักงานขาย
 - ความรู้ Product



- ความพร้อมด้านเทคนิค
 - ความพร้อมของตัวพนักงานขาย
9. เทคนิคการวางแผนเพื่อเตรียมพร้อมรับมือกับลูกค้า
- ก่อนนัดหมายหรือโทรหาลูกค้า
 - ก่อนเข้าพบลูกค้า
- 10. Workshop “วิธีการเตรียมตัวก่อนออกไปพบลูกค้า”**
11. การปรับแผนการขายตามสถานการณ์เมื่อออกไปพบลูกค้า
12. กิจกรรม การเข้าพบลูกค้าด้วยการใช้แผนการขายที่วางไว้
13. เทคนิคและลูกล่อลูกชนในการขาย
14. สรุปคำถามและคำตอบในการวางแผนการขาย

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 5 มิถุนายน 2562					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
สมาชิก HIPO	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
พิเศษ! ชำระภายใน 21 พฤษภาคม 2562 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
สมาชิก HIPO	3,400.00	238.00	102.00	3,536.00	3,638.00

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 คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
 และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
 พร้อมระบุชื่อบริษัท 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 ซอยอินทามระ 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
 ไลน์: hipotraining
 เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOTraining



บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซี จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

อบรม, สัมมนา, วางแผนการขาย, การขาย, พนักงานขาย, เตรียมความพร้อมพนักงานขาย, นักขาย, เทคนิคการขาย