

# Sales Planning & Sales Forecast Analysis

## การวางแผน และการวิเคราะห์พยากรณ์การขาย

### วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ตริยูทรวัฒนา

ปริญญาโท การจัดการ (ภาครัฐ และ เอกชน) มหาวิทยาลัยคริสเตียน  
ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง  
ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า  
ด้านการบริหารและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์กว่า 20 ปี

23 ธันวาคม 2563

09.00 – 16.00 น.

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

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

#### หลักการและเหตุผล

การขายที่เน้นขายให้ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นรายบุคคล รายใหญ่หรือขายให้แก่องค์กร ต้องเน้นความสำคัญของลูกค้าเป็นหลัก พนักงานขายที่ดีต้องสร้าง Customer Value ขึ้นให้ได้ การขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเราไม่ได้เน้นการขายเพื่อวันนี้เท่านั้น การขายแบบ **Sales Planning & Sales Forecast Analysis** จะส่งผลถึงการขายในระยะยาวเพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง เพราะฉะนั้นพนักงานขายควรจะต้องรู้ กระบวนการวางแผนการขาย การพยากรณ์ยอดขาย เทคนิคในการวิเคราะห์คู่แข่งในการวางแผนด้านการขาย ไม่ว่าจะอยู่ในกระบวนการใดๆก็ตามของการขาย เนื้อหาของการฝึกอบรมนั้นจะเน้นให้ได้เรียนรู้หลักการต่างๆ การทำกิจกรรมฝึกปฏิบัติเพื่อทำให้ผู้เข้าฝึกอบรมนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริงก่อนที่จะนำความรู้นั้นไปในการทำงานเพื่อเสริมสร้างเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพนั่นเอง

#### วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจการบริหารงานขายอย่างเป็นระบบ
2. ผู้เข้าอบรมสามารถกระบวนการวางแผนการขายและการพยากรณ์ยอดขายอย่างเป็นขั้นตอน
3. ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพของการขายให้เป็นผู้เข้าอบรมมากยิ่งขึ้นเพื่อการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่องด้วยการฝึกปฏิบัติการนำเสนอแผนการขาย

#### หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. ความหมายและความเข้าใจของการบริหารการขาย
2. กระบวนการที่สร้างความสำเร็จในงานขาย  
**Workshop : Sales Planning & Forecast Problem**
3. ความเกี่ยวข้องระหว่างงานด้านการตลาดและงานด้านการขาย
4. ทำไมเราต้องรู้และเป็นทั้งนักการตลาด และนักขาย
5. เทคนิคการวางแผนการขายที่สอดคล้องกับแผนการตลาดเชิงรุก
6. กลยุทธ์ในการเลือกตลาด และสร้างส่วนประสมทางการตลาด
7. เทคนิคการวางแผนก่อนเข้าพบลูกค้าอย่างเป็นขั้นตอน
8. การวิเคราะห์พยากรณ์ยอดขาย และการตั้งเป้าหมายการขาย
9. การกระจายเป้าหมายการขายเป็นรูปธรรม
10. การตั้งเป้าหมายผู้มุ่งหวังเพื่อรองรับเป้าหมายการขาย
11. การจัดสรรงบประมาณการขายเพื่อสนับสนุนงานขาย
12. การวิเคราะห์ Competitor for Competitive Planning



13. การระบุคู่แข่งทั้งทางตรง และทางอ้อม
14. การวิเคราะห์ส่วนแบ่งทางการตลาด (Market Share)
15. การวิเคราะห์จุดยืนของผลิตภัณฑ์ (Product Positioning)

**Workshop : Sales Planning & Forecast Solution**

**ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**

**อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)**

<b>ชำระภายใน 23 ธันวาคม 2563</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
<b>บุคคลทั่วไป</b>	<b>3,900.00</b>	273.00	117.00	<b>4,056.00</b>	4,173.00
<b>สมาชิก HIPO</b>	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00
<b>พิเศษ! ชำระภายใน 6 ธันวาคม 2563 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
<b>บุคคลทั่วไป</b>	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00
<b>สมาชิก HIPO</b>	<b>3,400.00</b>	238.00	102.00	<b>3,536.00</b>	3,638.00

**วิธีการชำระเงิน:**

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
  - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
 และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
 พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 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, 02-615-4477-78  
 โทรสาร 02-615-4479  
 เว็บไซต์ [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)  
 อีเมล [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)  
 เฟสบุ๊ค [www.facebook.com/HIPOtraining](https://www.facebook.com/HIPOtraining)