

Sales Planning & Sales Forecast Analysis

การวางแผน และการวิเคราะห์พยากรณ์การขาย

วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ตริยธรรมวัฒนา

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

16 ตุลาคม 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 ไม่ว่าจะอยู่ในกระบวนการใดก็ตามของการขาย เนื้อหาของการฝึกอบรมนั้นจะเน้นให้ได้เรียนรู้หลักการต่างๆ การทำกิจกรรมฝึกปฏิบัติเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริงก่อนที่จะนำความรู้ที่นำไปในการทำงานเพื่อเสริมสร้างเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพนั่นเอง

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจการบริหารงานขายอย่างเป็นระบบ
2. ผู้เข้าอบรมสามารถกระบวนการวางแผนการขายและการพยากรณ์ยอดขายอย่างเป็นขั้นตอน
3. ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพของการขายให้เป็นผู้เชี่ยวชาญมากยิ่งขึ้นเพื่อการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่องด้วยการฝึกปฏิบัติการนำเสนอแผนการขาย

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 ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลตันซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 16 ตุลาคม 2563					
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 2 ตุลาคม 2563 (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 บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลตันซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลตันซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลตันซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลตันซ์ จำกัด
โทรศัพท์ 02-615-4499, 02-615-4477-78
โทรสาร 02-615-4479
เว็บไซต์ www.hipotraining.co.th
อีเมล hipotraining@gmail.com
เฟสบุ๊ค www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม,หลักสูตร,สัมมนา,Sales Planning ,Sales Forecast Analysis,การวางแผน, การวิเคราะห์พยากรณ์การขาย



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

Outline อ.สุกิจ