



การวางแผนการขาย สำหรับพนักงานขาย (Sales Planning for Salesman)

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด

บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา

Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี

จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพกว่า 30 ปี

9 กรกฎาคม 2564

09.00 – 16.00 น.

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

**สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม*

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ ความสำเร็จของพนักงานขายต้องอาศัยทักษะและเทคนิคในทุกรูปแบบ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การวางแผนและการเตรียมตัวซึ่งถือเป็นส่วนสำคัญอันดับต้นๆที่จะนำไปสู่การบรรลุเป้าหมาย

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานขายได้เรียนรู้และเข้าใจเทคนิคการวางแผนการขายให้เหมาะกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวิเคราะห์สถานการณ์และความต้องการของลูกค้า การเตรียมความพร้อมของตัวพนักงานเอง ทั้งในด้านความรู้Productและอื่นๆ โดยผ่านการทำกิจกรรมและWorkshop ในรูปแบบต่างๆ ที่ผู้เข้าอบรมจะได้มีส่วนร่วม และสามารถนำความรู้เหล่านั้นกลับไปใช้ได้จริง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบเทคนิคการวางแผนการขายของพนักงานขายอย่างได้ผล
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจวิธีการเตรียมตัวของพนักงานขายให้พร้อมก่อนออกไปพบลูกค้า
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

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. เทคนิคการใช้สูตรP D C A เพื่อวางแผนขายและติดตามลูกค้า
- Module 2:เตรียมตัวให้พร้อมเพื่อเข้าพบลูกค้า**
8. การเตรียมความพร้อมของพนักงานขาย
 - ความรู้Product
 - ความพร้อมด้านเทคนิค
 - ความพร้อมของตัวพนักงานขาย
 9. เทคนิคการวางแผนเพื่อเตรียมพร้อมรับมือกับลูกค้า
 - กำหนดหมายหรือโทรหาลูกค้า
 - ก่อนเข้าพบลูกค้า
 10. **Workshop "วิธีการเตรียมตัวก่อนออกไปพบลูกค้า"**
 11. การปรับแผนการขายตามสถานการณ์เมื่อออกไปพบลูกค้า
 12. กิจกรรม การเข้าพบลูกค้าด้วยการใช้แผนการขายที่วางไว้
 13. เทคนิคและลูกล่อลูกชนในการขาย
 14. สรุปคำถามและคำตอบในการวางแผนการขาย

ประกาศนียบัตร : บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาค่าอบรมสัมมนา / ท่าน					
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
ราคาพิเศษ !!! ค่าระค่าอบรมสัมมนา ก่อนวันอบรม 15 วัน					
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 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
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
 2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
 3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
- บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**



บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

40/81 ขอยินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8

Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2

Website: www.hipotraining.co.th

E-mail: hipotraining@gmail.com

Facebook: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม , สัมมนา , เทรนนิ่ง , การบริการ , ลูกค้าหลายประเภท , พนักงานบริหาร , งานบริการ , วิเคราะห์พฤติกรรม
ลูกค้า , บริการให้ประทับใจ , บริการลูกค้าหลากหลายประเภท