



ทักษะการวิเคราะห์และ การวางแผนการขาย (Analytical Sales Planning-Sales Road-mapping)

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลามอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เมอริทเคอร์ อินเทลไซม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

6 กันยายน 2565

9.00 – 16.00 น.

โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

*สถานที่การจัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

การขายในโลกธุรกิจทุกวันนี้ ยิ่งทวีความรุนแรงมากขึ้น สภาพแวดล้อมมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและยากที่จะคาดเดา คู่แข่งแต่ละรายต่างสร้างกลยุทธ์มาต่อสู้แข่งขัน การขายยิ่งยากขึ้นเป็นทวีคูณ ดังนั้น การขายจำเป็นต้องมีการกำหนดเป้าหมายการขาย การจัดทำแผนการขายที่ชัดเจนและเหมาะสมกับสภาพธุรกิจ การวิเคราะห์และวางแผนการขายที่ดีย่อมสร้างความมั่นใจในการขายทั้งแก่ผู้บริหาร ผู้จัดการขายและพนักงานขายทุกคน เนื่องจากแผนการขายจะทำให้การกำหนดทิศทางการขายเป็นไปอย่างชัดเจน มุ่งสู่เส้นทางเดียวกัน ในทางตรงข้ามหากผู้จัดการมีการวางแผนที่ไม่เป็นระบบระเบียบ 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 ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาดำเนินการสัมมนา / ท่าน					
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
ราคาพิเศษ !!! ชำระค่าอบรมสัมมนา ก่อนวันอบรม 15 วัน					
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 คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และ Scan ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ hipotraining@gmail.com
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

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

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

- ✓ **Tel. :** 086-318-3152 หรือ 02-615-4477
- ✓ **E-mail :** hipotraining@gmail.com
- ✓ **Website :** www.hipotraining.co.th หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



- ✓ **ID Line@ :** @761mvknp หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง

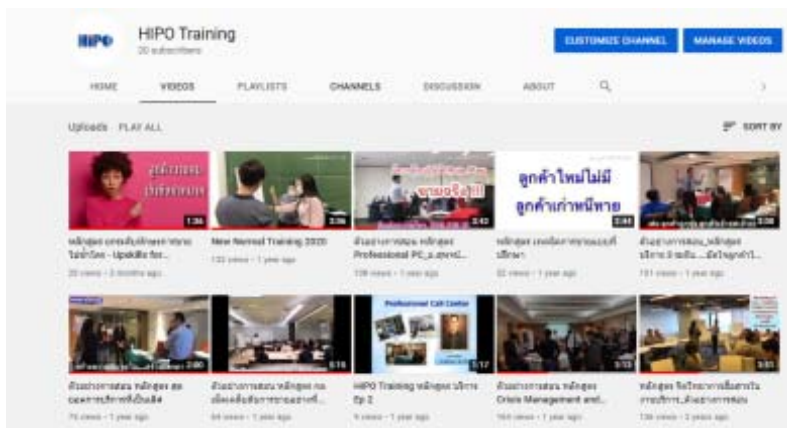


- ✓ **Facebook Fan page :** www.facebook.com/HIPOtraining หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



รับชมตัวอย่างการสอนเพิ่มเติมได้ที่

- ✓ **YouTube :** <https://www.youtube.com/user/hipotraining/videos>





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