



# การวางแผนการขายอย่างมืออาชีพ

## วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด  
บริษัท แอ็บบอด ลานอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา  
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)  
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เมอริ่งเกอร์ อินเทลไซม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี

10 สิงหาคม 2565

09.00 – 16.00 น.

\*โรงแรมโกลด์ออรัลคิด วิทยาดิวิ-สุทธิสาร กรุงเทพฯ

\*สถานที่การจัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

ความสำเร็จในการขายของพนักงานขาย นอกจากความสามารถในการขายแล้ว การวางแผนการขายถือเป็นส่วนสำคัญอันดับต้นของการขายที่จะนำไปสู่การบรรลุเป้าหมายยอดขายของพนักงานขาย ไม่ว่าจะเป็นการวางแผนเกี่ยวกับการเข้าพบลูกค้า ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการขาย และโปรโมชั่น ยิ่งในปัจจุบันที่สถานะการแข่งขันรุนแรง การวางแผนที่รอบคอบและรัดกุม โดยเฉพาะแผนกิจกรรมที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนของบริษัท จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องได้รับการพิจารณาอย่างถี่ถ้วน เพราะส่งผลอย่างมากต่อรายได้ กำไรหรือขาดทุนของบริษัท

หลักสูตรนี้ได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานขายได้เรียนรู้และเข้าใจหลักการและเทคนิคการวางแผนการขายให้เหมาะกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวิเคราะห์สถานการณ์การขาย การกำหนดเป้าหมายและการพยากรณ์ยอดขาย การวางแผนกิจกรรมส่งเสริมการขายให้เหมาะสมกับต้นทุนและค่าใช้จ่าย รวมถึงการติดตามและประเมินผลการขาย ระดมสมองเพื่อฝึกฝนการวางแผนอย่างได้ผลจริง เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ได้ด้วยตนเอง

### วัตถุประสงค์:

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคการวางแผนการขายอย่างได้
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจและตระหนักถึงต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการขาย และวางแผนการขายให้เหมาะสมกับต้นทุนและค่าใช้จ่าย
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

### หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

1. แนวคิดการวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย
2. การวิเคราะห์สถานการณ์การขายด้วย SWOT Analysis
3. การกำหนดเป้าหมายการขายสำหรับพนักงานขาย
4. กิจกรรม: SWOT Analysis และการกำหนดเป้าหมายการขาย
5. แนวทางการวางแผนการขายอย่างได้ผล (SMART Plan)
  - 5.1 ลูกค้าเป้าหมาย (Target Customer)
  - 5.2 ผลิตภัณฑ์ (Product)
  - 5.3 ราคา (Price)
  - 5.4 ช่องทางการขาย (Sales Channel)
  - 5.5 การส่งเสริมการขาย (Promotion)



6. ข้อพิจารณาสำคัญในการวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย
  - 6.1 คู่แข่งขันในพื้นที่
  - 6.2 เป้ายอดขาย
  - 6.3 งบประมาณ\*\*\*วางแผนการขายอย่างไรให้เหมาะสมกับต้นทุนและค่าใช้จ่าย
7. การวางแผนปฏิบัติการสำหรับงานขาย (Action Plan)
8. กิจกรรม: การวางแผนปฏิบัติการสำหรับงานขาย
9. การพยากรณ์ยอดขาย (Sales Forecasting)
10. การประเมินผลการขาย (Sales Evaluation)
11. ข้อควรปฏิบัติในการวางแผนการขายเพื่อความสำเร็จในการขาย
12. สรุป คำถามและคำตอบ

## ประกาศนียบัตร : บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาค่าธรรมเนียม / ท่าน					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>3,900.00</b>	273.00	117.00	<b>4,056.00</b>	4,173.00
สมาชิก HIPO	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00
<b>ราคาพิเศษ !!! ข้าราชการค่าธรรมเนียม ก่อนวันอบรม 15 วัน</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00
สมาชิก HIPO	<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 ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
พร้อมระบบชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย 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 ถนนสุขุมวิทจรัญ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
4. บริษัท ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

อบรม,สัมมนา, วางแผนการขาย, Sales Planning , การแผนขาย,พนักงานขาย, การขาย , พยากรณ์ยอดขาย

**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

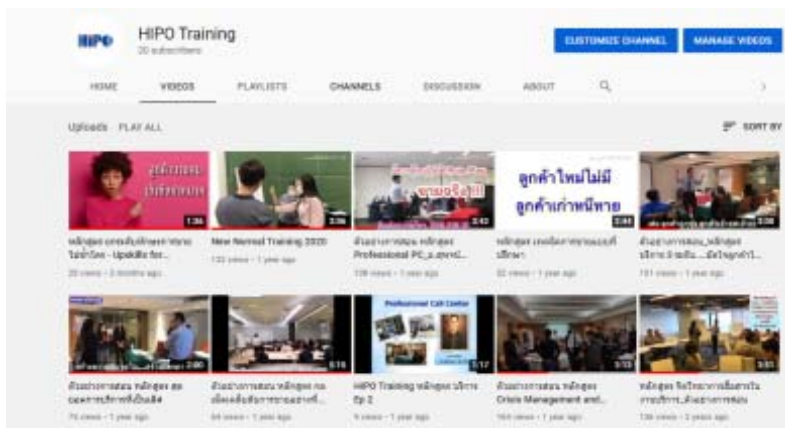


- ✓ **Facebook Fan page :** www.facebook.com/HIPOtraining หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



**รับชมตัวอย่างการสอนเพิ่มเติมได้ที่**

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





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