

TRAINING OUTLINE

หลักสูตร Sales Planning Based on Cost Effectiveness

การวางแผนการขายอย่างได้ผล..บนพื้นฐานต้นทุนที่คุ้มค่า

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร

PRINCIPLES

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

หลักสูตรนี้ได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานขายได้เรียนรู้และเข้าใจหลักการและเทคนิคการวางแผนการขายให้เหมาะกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวิเคราะห์สถานการณ์การขาย การกำหนดเป้าหมายและการพยากรณ์ยอดขาย การวางแผนกิจกรรมส่งเสริมการขายให้เหมาะสมกับต้นทุนและค่าใช้จ่าย รวมถึงการติดตามและประเมินผลการขาย ระดมสมองเพื่อฝึกฝนการวางแผนอย่างได้ผลจริง เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ได้ด้วยตนเอง

OBJECTIVES

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

AREAS OF STUDY

1. แนวคิดการวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย
2. การวิเคราะห์สถานการณ์การขายด้วย SWOT Analysis

www.hipotraining.co.th

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

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร