

Sales Planning

Strategy Program

โปรแกรมหลักสูตรกลยุทธ์การวางแผนการขาย

“ ความสำเร็จของการขาย เริ่มต้นที่การวางแผนที่ดี ”

Course I - Sales Planning for Management

อังคารที่ 17 พฤศจิกายน 2558

หลักสูตรที่ 1 --- การบริหารการวางแผนการขาย

องค์กรหรือบริษัทหลายแห่ง ฝ่ายการตลาดกับงานฝ่ายขายมีความสัมพันธ์เกี่ยวเนื่องกันเป็นอย่างมาก จนรวมถึงแผนการตลาด ก็ถูกใช้เป็นแผนการขายไปด้วย หรือแผนการขายของบางแห่งก็เป็นเพียงการกำหนดเป้าหมายยอดขายประจำปีเท่านั้น ซึ่งแท้จริงแล้วการมีแผนการขายที่ชัดเจนจะทำให้การกำหนดตำแหน่งและทิศทางการขายเป็นไปอย่างก่อให้เกิดประสิทธิผล แน่หน่อนว่าการมีแผนงานที่มอบทุกอย่างให้ครบถ้วนทุกด้านก่อน ย่อมดีกว่าเราเดินหน้าลุยขายอย่างเดียว โดยเริ่มการหาและวิเคราะห์ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการทำแผน จนถึงกำหนดเป้า การทำแผน การจัดเตรียมความพร้อมเพื่อสนับสนุนให้แผนงานเป็นจริง รวมถึงจะทำให้เราสามารถควบคุมและประเมินผลการขายของเราได้เป็นอย่างดีอีกด้วย

Course Outline

- ★ เข้าใจธรรมชาติของนักขาย
- ★ ความสำคัญและประโยชน์ของแผนการขาย
- ★ องค์ประกอบของแผนการขาย
- ★ วิธีการสร้างแผนการขาย
- ★ ข้อมูลเพื่อการวางแผน
- ★ การประมาณการยอดขาย
- ★ เป้าหมายการขาย
- ★ รูปแบบการวางแผนการขายในแบบต่างๆ
- ★ วิธีการพัฒนาแผนกลยุทธ์การขาย
- ★ กลยุทธ์สนับสนุนการวางแผนการขาย
- ★ การใช้ KPI ในการวางแผนกลยุทธ์
- ★ การใช้กฎ 80/20 ในการวางแผนการขาย



Course II - Sales Planning for Salesperson

พุธที่ 18 พฤศจิกายน 2558

หลักสูตรที่ 2 --- การวางแผนการขายสำหรับนักขายมือโปร

หลักสูตรนี้เป็นหลักสูตรพัฒนาทักษะสู่การเป็นนักขายเชิงกลยุทธ์ นักขายที่มีกรวางแผนที่ดีก่อนขาย มุ่งให้นักขายมีทักษะ ในการวางแผนการขายอย่างเป็นระบบ สามารถวางแผนการปฏิบัติการขาย หรือแผนการขายในระดับบุคคลได้ นอกจากนี้ นักขายมืออาชีพยังต้องกำหนดแนวทางในการขายให้สอดคล้องกับแผนการขายขององค์กรได้อีกด้วย ซึ่งจะช่วยให้ทิศทางกลยุทธ์การขายขององค์กรเป็นไปอย่างสิ้นไหล โดยการวางแผนการขาย และการมีกลยุทธ์การขายที่เป็นเลิศจะนำมาซึ่งการขายเหนือคู่แข่งอันยากที่ใครจะเลียนแบบหรือทำตามท่านได้

Course Outline

- ★ วงจรการวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย
- ★ การประเมินจุดอ่อนและจุดแข็งในการขาย
- ★ การกำหนดเป้าหมายการขายสำหรับพนักงานขาย
- ★ การวางแผนการปฏิบัติการสำหรับงานขาย
- ★ การปฏิบัติตามสูตรพิเศษของ แมคคินเดย์
- ★ สูตรการตลาดยุคใหม่ที่นักขายต้องใช้กฎ 20:80 ต่างจากกฎ 10:90 อย่างไร
- ★ การวางแผนกลยุทธ์การเพิ่มยอดขายและการสร้าง Sales Productivity
- ★ กลยุทธ์การเป็นที่ปรึกษาให้ลูกค้าประเภทร้านค้า/ช่องทางจัดจำหน่าย
- ★ สูตรการสร้าง Sales Performance
- ★ การทำ Sales Report & Sales Evaluation
- ★ การวางแผนการขายสำหรับลูกค้ารายใหญ่ หรือลูกค้าเฉพาะเป็นรายๆ
- ★ การวางแผนในขั้นตอนกระบวนการขายต่างๆ
- ★ การวางแผนเก็บเงินจากการขายในสภาพเศรษฐกิจขาลง

Course I - Sales Planning for Management

หลักสูตรที่ 1 -- การบริหารการวางแผนการขาย

- Objective**
- 1) ขั้นตอนและกระบวนการทำแผนการขายในเชิงภาพรวมของบริษัท ทั้งในแนวคิดและฝึกปฏิบัติ
 - 2) ความเข้าใจถึงปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จในการขายเพื่อสร้างแผนการขายที่ดี และรู้ว่าอะไรที่ทำให้แผนการขายไม่สำเร็จ
 - 3) การวางกลยุทธ์การขายขององค์กร ทั้งตำแหน่งและทิศทางเพื่อเพิ่มยอดขาย



วิทยากร : อ.ธเนศ ตั้งเจริญมั่นคง --- กรรมการผู้จัดการบริษัท Strategic Solution International จำกัด
และอดีตผู้บริหารด้านการขายของบริษัท เนสเล่ท์ (ประเทศไทย) จำกัด

Course II - Sales Planning for Salesperson

หลักสูตรที่ 2 -- การวางแผนการขายสำหรับนักขายมือโปร

- Objective**
- 1) เพื่อสร้างทักษะผู้การเป็นนักวางแผนการขาย
 - 2) เพื่อให้กลยุทธ์การขายต่างๆ แก่นักขายมือโปรในการเพิ่มยอดขาย
 - 3) เพื่อให้ให้นักขายรู้จักการบริหารเวลาในงานการวางแผนเป้าหมาย การวิเคราะห์และการวางแผนการขาย
 - 4) เพื่อเพิ่มพูนทักษะทางการขาย และการวางแผนการขายแบบครบวงจร ตั้งแต่ขบวนการหารายชื่อลูกค้า จนถึงขั้นปิดการขาย และการบริการหลังการขายอย่างครบรูปแบบ



วิทยากร : ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา -- อดีตรองผู้อำนวยการการการขาย บริษัท ไอศกอสภา จำกัด

ค่าธรรมเนียม 5,800 บาท ต่อหลักสูตร (ทั้งโปรแกรม 2 วัน 9,800 บาทถ้วน) (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
สถานที่ โรงแรม Swissotel Le Concorde Hotel (ถ.รัชดา)

See Details for English Version Click ---- www.sbdc.co.th

ใบตอบรับ

สนใจสมัคร กรอกรายละเอียด ส่ง FAX ใบตอบรับกลับมาที่ โทรสาร 0-2559-2148 หรือสมัครผ่านทาง Website

1.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

Course I Course II ทั้งโปรแกรม

2.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

Course I Course II ทั้งโปรแกรม

3.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

Course I Course II ทั้งโปรแกรม

4.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

Course I Course II ทั้งโปรแกรม

ชื่อบริษัท/องค์กร.....

สำนักงานใหญ่ สาขา.....

ประเภทธุรกิจ.....

ที่อยู่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....

ชื่อผู้ประสานงาน.....

ตำแหน่ง.....

ฝ่าย.....

โทรศัพท์.....

มือถือ.....

โทรสาร.....

E-mail :

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/เช็คเช็คเช็ค ชี้ดคร่อม สั่งจ่ายในนาม "บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด" เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692 1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ.ลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310
- โอนเงินเข้าบัญชี ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน) สาขาศรีราชาทวนอินทาวน บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 609-2-01313-6 ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน) สาขาสี่แยกศรีราชา บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 140-2-12879-3

พิเศษ !!

สำรองที่นั่ง 3 ที่นั่ง ฟรี 1 ที่นั่ง

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10%

สมัครสมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท/ปีพร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ (ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้สำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)

**หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม