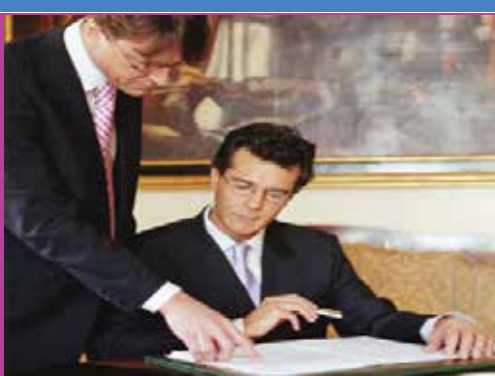


Sales Planning

การวางแผนการขายสำหรับนักขายมือโปร for Salesperson

พฤษภาคม ที่ 29 มิถุนายน 2560

หลักสูตรการวางแผนการขายส่วนใหญ่ที่มีอยู่ซึ่งเป็นที่ตระหนักว่าจำเป็นอย่างยิ่งต่อการพัฒนาความเป็นมืออาชีพของทีมขายทุกบริษัท มักเป็นหลักสูตรที่มุ่งเน้นพัฒนาหัวหน้างานการขายหรือผู้จัดการขายอย่างเดียวแต่หลักสูตรนี้เป็นหลักสูตรพิเศษที่มีลักษณะ 2 in 1 คือเป็นหลักสูตรที่สามารถใช้ในการบริหารทีมขายสำหรับบริษัทที่ต้องการพัฒนาหัวหน้างานขายในขณะเดียวกันสามารถใช้เป็นแนวทางบริหารการขายในเขตขายสำหรับบริษัทที่เน้นความสำคัญของพนักงานขายในพื้นที่ขายที่ต้องสามารถวางแผนและบริหารเขตขายได้ด้วยตนเองและสามารถบริหารเขตการขายของตนในฐานะที่พนักงานขายยุคใหม่ที่ต้องบริหารเขตขายและสร้างความเป็นผู้นำกับลูกค้าของตนให้ได้



Course Outline

- ★ อวสานเซลล์แมนเกิดขึ้นได้อย่างไร
- ★ วงจรการวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย
- ★ การทำ SWOT Analysis สำหรับพนักงานขาย
- ★ ความแตกต่างระหว่าง Sales Forecast, Sales Objective และ Sales Target
- ★ อุปสรรคที่จำกัดความสามารถในการขายของนักขาย
- ★ เทคนิคการเพิ่มยอดขายและการสร้าง Sales Productivity
- ★ กลยุทธ์การเป็นที่ปรึกษาให้ลูกค้าประเภทร้านค้า/ช่องทางจัดจำหน่าย
- ★ สูตรการสร้าง Sales Performance
- ★ วงจรของการ Designing and Managing the Sales Force
- ★ การสร้างความเป็นผู้นำต่อลูกค้าของท่านในฐานะที่ปรึกษา
- ★ การวางแผนการขายประจำวันในฐานะหัวหน้าทีมขาย
- ★ กระบวนการของการขาย (Selling Process)
 - การค้นหาชื่อลูกค้า (Prospecting)
 - การเตรียมข้อมูลของลูกค้าก่อนเข้าพบ (Pre-Approach)
 - การขออนัดพบลูกค้า (Approach)
 - การเสนอขายสินค้า/บริการ (Sales Presentation)
 - การจัดการข้อโต้แย้ง (Objections)
 - การปิดการขายให้ได้ (Close Sales)
 - การให้บริการหลังการขาย (Follow Up)
- ★ การบริหารเวลาสำหรับผู้บริหารงานขาย
- ★ การควบคุมกิจกรรมของทีมงานขาย
- ★ การประเมินผลพนักงานขายอย่างมีประสิทธิภาพ

Sales Planning for Salesperson

การวางแผนการขายสำหรับนักขายมือโปร

Objective

1. เพื่อสร้างความรู้และทักษะของพนักงานขายทั้งมือใหม่และผู้อาวุโส รวมถึงระดับผู้จัดการขายให้มีรูปแบบของความเป็นนักวางแผนการขายและนักวางกลยุทธ์การขาย
2. เพื่อติดปิกิวทิยายุทธ์ให้กับทีมขายและผู้บริหารทีมขายด้วยอาวุธทางการวางแผนและกลยุทธ์ยุคใหม่เพื่อทดแทนวิธีการขายแบบเก่าๆ ซึ่งก่อให้เกิดความเบื่อหน่ายและความสิ้นหวังในหมู่นักขายเซลล์ซัพเปอร์ไวส์เซอร์ ผู้จัดการฝ่ายขายและเจ้าของธุรกิจ
3. เพื่อเพิ่มพูนทักษะทางการขายและการวางแผนการขายแบบครบวงจรตั้งแต่ขั้นตอนการหารายชื่อลูกค้า จนถึงขั้นปิดการขายและการบริหารหลังการขายอย่างครบรูปแบบของหลักสูตรการขายมืออาชีพยุคศตวรรษที่ 21 รวมไปถึงขั้นตอนของการวางแผนในการบริหารและควบคุมทีมขายอย่างครบสูตร

วิทยากร : ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา --- ประสพการณ์ที่ผ่านมารองผอ.การขาย บจก.โอสถสภาผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบล จำกัด (P&G) และอดีตผู้บริหารการขายอาวุโส บริษัท เนสท์เล่ ประเทศไทย

ค่าธรรมเนียม 5,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) สถานที่ โรงแรม Swissotel Le Concorde (ถ.รัชดาภิเษก)

พฤหัสบดี ที่ 29 มิถุนายน 2560 ลงทะเบียน 8.30 - 9.00 น.



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ FAX 0-2559-2148 หรือ Register Online for English Version Click !---www.sbdc.co.th



@strategiccenter



www.facebook.com/StrategicCenter

1 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

2 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

3 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

ชื่อบริษัท/องค์กร

สำนักงานใหญ่ สาขา

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ประเภทธุรกิจ

ที่อยู่

ชื่อผู้ประสานงาน

ตำแหน่ง/ฝ่าย

โทรศัพท์ มือถือ

โทรสาร

E-mail



สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่งล่วงหน้าก่อน)

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว
แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีวิภาทวินอินทาวน บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน)
สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 140-2-12879-3

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้า
อย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30
ของค่าธรรมเนียมการอบรม