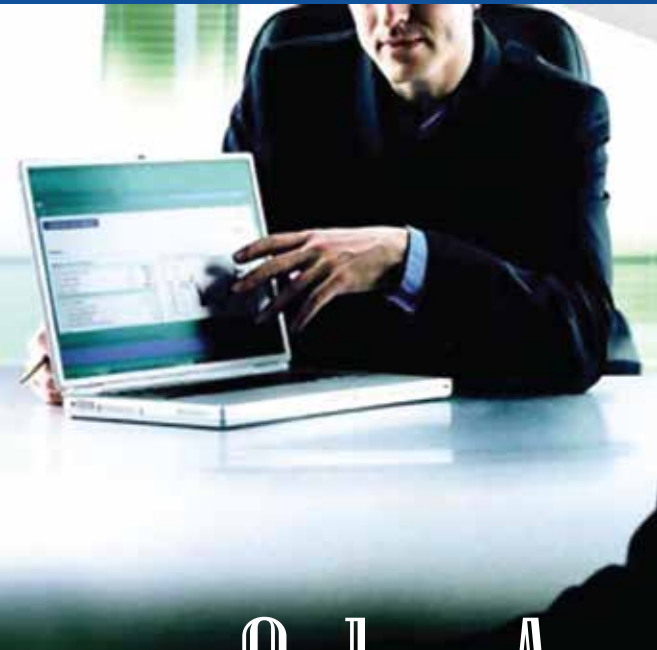


หลักสูตร การวิเคราะห์การขายเพื่อสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน



“ การมียอดขายที่เหนือคู่แข่งนั้น อาจต้องเริ่มที่การวิเคราะห์การขายที่ดีก่อน” เหตุใดจึงกล่าวเช่นนั้น นั่นก็เป็นเพราะเราพบว่าหลายๆ บริษัทที่ประสบความสำเร็จ เกิดจากการมีกลยุทธ์การแข่งขัน หรือแผนการตลาด การขายที่ดี ที่สามารถสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันได้ ซึ่งไม่จำเป็นกลยุทธ์ หรือแผนที่ดี ย่อมต้องเริ่มจากการวิเคราะห์การขายที่ดี อีกชั้นหนึ่ง ข้อมูลต่างๆ ด้านการขายของเรา ล้วนจะมีประโยชน์อย่างใหญ่หลวง หากถูกนำเสนอวิเคราะห์ วิเคราะห์ และใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มที่ ดังนั้นผู้ที่ต้องรับผิดชอบในงานที่ต้องกำหนดกลยุทธ์การตลาด การขายของบริษัท จึงจำเป็นที่จะต้องมีความรู้ด้านการวิเคราะห์อย่างยิ่ง โดยในหลักสูตรนี้จึงได้กำหนดการเรียนรู้ถึงความเข้าใจในข้อมูลการขายต่างๆ ที่จำเป็นต่อการนำมาใช้ ไม่ว่าจะเป็นด้านยอดขาย ด้านผลิตภัณฑ์ หรือด้านลูกค้า เรียนรู้เทคนิคต่างๆ ที่ใช้ในการวิเคราะห์การขาย พร้อมทั้งกรณีศึกษาจากที่ต่างๆ และประสบการณ์ตรงจากมืออาชีพ

Sales Analysis

พุธที่ 29 พฤศจิกายน 2560



Course Outline

- ความสำคัญและประโยชน์ของการวิเคราะห์การขาย
- เป้าหมายและขอบเขตของการวิเคราะห์การขาย
- การวิเคราะห์การขายในแต่ละกลุ่มลูกค้า
- การวิเคราะห์การขายของผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอสู่ตลาด
- การวิเคราะห์การขายในรูปแบบต่างๆ
- เทคนิคการประเมินผลและติดตามผลการขาย
- วิธีวิเคราะห์และประเมินผลหลังการขาย
- วิธีวิเคราะห์ถึงสาเหตุ และแก้ไขปัญหาเพื่อเพิ่มรายได้เปรียบทางการแข่งขัน

เรียนรู้เทคนิคการวิเคราะห์การขาย ผ่านมุมมองต่างๆ
ทั้งด้านการประเมินผลงานขาย ด้านลูกค้า และผลิตภัณฑ์
สู่การนำมาใช้เพื่อปรับปรุง แผน และกลยุทธ์การตลาด และการขาย



Sales Analysis

หลักสูตร การวิเคราะห์การขายเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

Objective

- 1) ทำความเข้าใจภาพรวมในการวิเคราะห์การขาย
- 2) รู้จักว่าข้อมูลการขายที่สำคัญมีอะไรบ้าง และจะใช้ประโยชน์ได้อย่างไร
- 3) เรียนรู้ หลักคิด ทฤษฎี และเครื่องมือต่างๆ ที่ใช้ในการวิเคราะห์การขาย
- 4) ได้เปิดมุมมองจากกรณีศึกษาต่างๆ จากที่อื่น เพื่อปรับเปลี่ยนมุมมองในการวิเคราะห์
- 5) สามารถแปลงผลการวิเคราะห์การขาย สู่การทำแผน และกลยุทธ์การขาย การตลาดได้



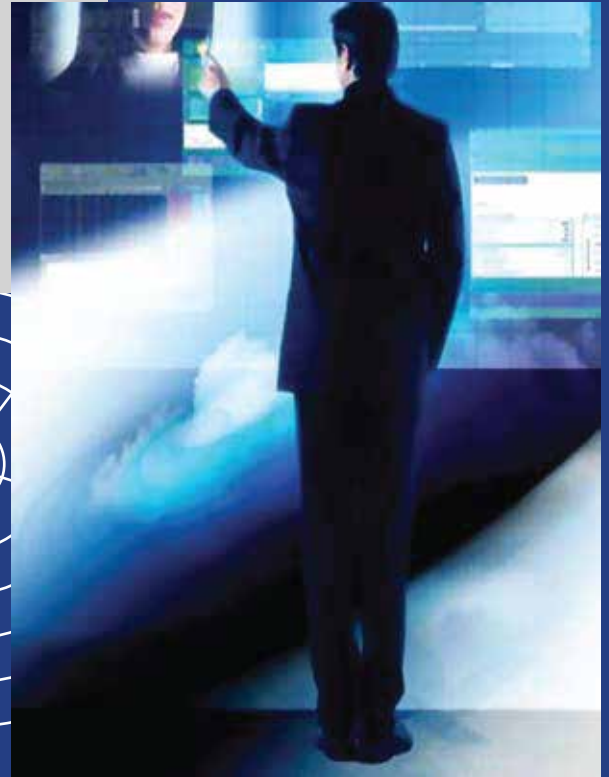
วิทยากร -- อ.ธเนศ ตั้งเจริญมั่นคง

ประสบการณ์ที่ผ่านมา

- กรรมการผู้จัดการบริษัท Strategic Solution International จำกัด
- และอดีตผู้บริหารด้านการขายของบริษัท เนสเล่ (ประเทศไทย) จำกัด

ค่าธรรมเนียม 5,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) สถานที่ โรงแรม สวิสไฮเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)

พุธที่ 29 พฤศจิกายน 2560 ลงทะเบียน 8.30 - 9.00 น.



@strategiccenter



www.facebook.com/StrategicCenter



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

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)
สาขาศรีวิภาทาวน์อินทาวน์ บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 609-2-01313-6

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

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้า
อย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30
ของค่าธรรมเนียมการอบรม