

Sales Analysis and Planning Program



“เทคนิคการวิเคราะห์และวางแผนการขาย
สูตรความสำเร็จสำหรับนักขายมือโปร”

อังคาร - พุธ ที่ 12 - 13 มิถุนายน 2561

สามารถเลือกหลักสูตรใดหลักสูตรหนึ่งหรือทั้งโปรแกรม

หลักสูตรที่ 1

Sales Planning for Salesperson

การวางแผนการขายสำหรับนักขายมือโปร

อังคาร ที่ 12 มิถุนายน 2561

หลักสูตรที่ 2

Sales Analysis

การวิเคราะห์การขายเพื่อสร้างรายได้เปรียบ
ทางการแข่งขัน

พุธ ที่ 13 มิถุนายน 2561

Sales Planning for Salesperson

หลักสูตรที่ 1 : การวางแผนการขายสำหรับ นักขายมือโปร

อังคาร ที่ 12 มิถุนายน 2561

" การวางแผนการขายด้วยกลยุทธ์การขายที่เป็นเลิศ "

Course Outline

- ★ วงจรการวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย
- ★ การประเมินจุดอ่อนและจุดแข็งในการขาย
- ★ การกำหนดเป้าหมายการขายสำหรับพนักงานขาย
- ★ การวางแผนการปฏิบัติการสำหรับงานขาย
- ★ การปฏิบัติตามสูตรพิเศษของ แมคคินเลย์
- ★ สูตรการตลาดยุคใหม่ที่นักขายต้องไขกฏ 20:80 ต่างจากกฎ 10:90 อย่างไร
- ★ การวางกลยุทธ์การเพิ่มยอดขายและการสร้าง Sales Productivity
- ★ กลยุทธ์การเป็นที่ปรึกษาให้ลูกค้าประเภทร้านค้า/ช่องทางจัดจำหน่าย
- ★ สูตรการสร้าง Sales Performance
- ★ การทำ Sales Report & Sales Evaluation
- ★ การวางแผนการขายสำหรับลูกค้ารายใหญ่ หรือลูกค้าเฉพาะเป็นราย ๆ
- ★ การวางแผนในขั้นตอนกระบวนการขายต่าง ๆ
- ★ การวางแผนเก็บเงินจากการขายในสภาพเศรษฐกิจขาลง



วิทยากร ดร.วิชัย ว่องคิลปวัฒนา

ประสบการณ์ที่ผ่านมา

รองผู้อำนวยการการการขาย บริษัท โอเอสสม้า จำกัด
และกรรมการผู้จัดการ บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด



Sales Analysis

หลักสูตรที่ 2 : การวิเคราะห์การขายเพื่อสร้าง
ความได้เปรียบทางการแข่งขัน

พฤหัสบดีที่ 13 มิถุนายน 2561



“เรียนรู้เทคนิคการวิเคราะห์การขาย ผ่านมุมมองต่างๆ
ทั้งด้านการประเมินผลงานขาย ด้านลูกค้า และผลิตภัณฑ์
สู่การนำมาใช้เพื่อปรับปรุง แผน และกลยุทธ์การตลาด และการขาย”



Course Outline

- ★ ความสำคัญและประโยชน์ของการวิเคราะห์การขาย
- ★ เป้าหมายและขอบเขตของการวิเคราะห์การขาย
- ★ การวิเคราะห์การขายในแต่ละกลุ่มลูกค้า
- ★ การวิเคราะห์การขายของผลิตภัณฑ์
ที่น่าเสนอสู่ตลาด
- ★ การวิเคราะห์การขายในรูปแบบต่างๆ
- ★ เทคนิคการประเมินผลและติดตามผลการขาย
- ★ วิธีวิเคราะห์และประเมินผลหลังการขาย
- ★ วิธีวิเคราะห์ถึงสาเหตุ และแก้ไขปัญหา
เพื่อเพิ่มความได้เปรียบทางการแข่งขัน

วิทยากร อ.ธเนศ ตั้งเจริญมั่นคง

ประสบการณ์ที่ผ่านมา

รองผู้อำนวยการ บริษัท เนสท์เล่ (ประเทศไทย) จำกัด

และกรรมการผู้จัดการ บริษัท Strategic Solution International จำกัด



1. สมัครผ่านทาง Website โดยสแกน QR Code เพื่อกรอกใบสมัครที่

www.sbdc.co.th

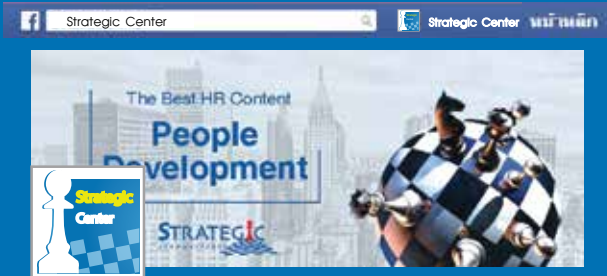


2. สมัครผ่านช่องทาง Line โดยส่งรูปหรือสแกนใบสมัคร



@strategiccenter

ค่าธรรมเนียมการอบรม 5,900 บาทต่อหลักสูตร
 ทั้งโปรแกรม 2 วัน 9,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
 สถานที่ โรงแรมสวิสโซเทล เลอ คองคอร์ด (ถ.รัชดาภิเษก)



แฟนเพจของนักกลยุทธ์ด้านทรัพยากรมนุษย์

กด แล้วคุณจะได้พบกับสาระดีๆ
 ด้าน People Development

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
 (ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นำ
 ลงหน้าก่อน)

01

การชำระเงิน

02

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม
 ส่งจ่ายในนาม
 “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

03