

Sales Analysis and Planning

พฤษภาคม - ศุกร์ ที่ 22 - 23 พฤษภาคม 2561

“เทคนิคการวิเคราะห์และ
วางแผนการขาย
สู่ความสำเร็จ
สำหรับนักขายมือโปร”



เรียนรู้เทคนิคการวิเคราะห์การขายผ่านมุมมองต่างๆ ทั้งด้านการประเมินผลงานขาย ด้านลูกค้า ผลิตภัณฑ์สู่การนำมาใช้เพื่อปรับปรุงแผน กำหนดเป้า ควบคุมและประเมินผลการขาย วิธีการสร้างแผนการขาย ตลอดจนพัฒนาแผนการขายด้วยกลยุทธ์ที่เป็นเลิศ

Day 1 : Sales Analysis

การวิเคราะห์การขายเพื่อสร้างรายได้เปรียบ
ทางการแข่งขัน

- ❖ ความสำคัญและประโยชน์ของการวิเคราะห์การขาย
- ❖ เป้าหมายและขอบเขตของการวิเคราะห์การขาย
- ❖ การวิเคราะห์การขายในแต่ละกลุ่มลูกค้า
- ❖ การวิเคราะห์การขายของผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอสู่ตลาด
- ❖ การวิเคราะห์การขายในรูปแบบต่าง ๆ
- ❖ เทคนิคการประเมินผลและติดตามผลการขาย
- ❖ วิธีวิเคราะห์และประเมินผลการขาย
- ❖ วิธีวิเคราะห์ถึงสาเหตุ และแก้ไขปัญหา เพื่อเพิ่มรายได้เปรียบทางการแข่งขัน

Day 2 : Sales Planning

การวางแผนการขายสำหรับนักขายมือโปร

- ❖ ความสำคัญและประโยชน์ของแผนการขาย
- ❖ องค์ประกอบของแผนการขาย
- ❖ วิธีการสร้างแผนการขาย
- ❖ การประเมินการยอดขาย
- ❖ เป้าหมายการขาย
- ❖ กลยุทธ์สนับสนุนการขาย
- ❖ การเขียนแผนปฏิบัติการสำหรับงานขาย
- ❖ การจัดสรรทรัพยากรด้านการขาย
- ❖ การควบคุมแผนการขาย
- ❖ เทคนิคการประสานงานกับหน่วยงานอื่น ๆ
- ❖ ข้อผิดพลาดที่ทำให้แผนการขายล้มเหลว

Sales Analysis and Planning

objective

- 1. ทำความเข้าใจภาพรวมในการวิเคราะห์การขาย และสร้างทักษะสู่การเป็นนักวางแผนการขาย
- 2. รู้จักว่าข้อมูลการขายที่สำคัญมีอะไรบ้าง และจะใช้ประโยชน์ได้อย่างไร
- 3. เรียนรู้ หลักคิด ทฤษฎี และเครื่องมือต่างๆ ที่ใช้ในการวิเคราะห์การขาย
- 4. เพื่อให้กลยุทธ์การขายต่างๆ แก่นักขายมือโปรในการเพิ่มยอดขาย
- 5. ได้เปิดมุมมองจากกรณีศึกษาต่างๆ จากที่อื่น เพื่อปรับเปลี่ยนมุมมองในการวิเคราะห์ เพิ่มพูนทักษะทางการขาย และการวางแผนการขายแบบครบวงจร



วิทยากร อ.อนันต์ ตั้งเจริญมั่นคง

ประสบการณ์ที่ผ่านมา

- รองผู้อำนวยการ บริษัท เนสท์เล่ (ประเทศไทย) จำกัด และกรรมการผู้จัดการ บริษัท Strategic Solution International จำกัด
- ปรียญตรี | สาขาวิชาการตลาด มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

22 - 23 พฤศจิกายน 2561

ลงทะเบียน 8.30 น.อบรมเวลา 9.00 - 16.00 น.

สถานที่ โรงแรม สวิสโซเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)

ค่าธรรมเนียม 14,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ >>>

@strategiccenter

หรือสมัครบนเว็บไซต์
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
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่หนึ่ง
ล่วงหน้าก่อน)

01

การชำระเงิน

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

02

โอนเงินเข้าบัญชี

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

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

03

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม