

หลักสูตร : การวิเคราะห์การขายเพื่อสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน

พฤษภาคม ที่ 30 พฤษภาคม 2562

Sales Analysis

"เรียนรู้เทคนิคการวิเคราะห์การขาย
เพื่อสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน"

"การมียอดขายที่เหนือคู่แข่งนั้นอาจต้องเริ่มที่การวิเคราะห์การขายที่ดีก่อน" เหตุใดจึงกล่าวเช่นนั้น นั่นก็เป็นเพราะเราพบว่าหลายบริษัทที่ประสบความสำเร็จเกิดจากการมีกลยุทธ์การแข่งขันหรือแผนการตลาดการขายที่ดีที่สามารถสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันได้ซึ่งไม่ว่าจะเป็นกลยุทธ์หรือแผนที่ดีย่อมต้องเริ่มจากการวิเคราะห์การขายที่ดีอีกขั้นหนึ่ง ข้อมูลต่างๆ ด้านการขายของเราล้วนจะมีประโยชน์อย่างยิ่งหากถูกนำมาสังเคราะห์วิเคราะห์ และใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มที่ ดังนั้นผู้ที่ต้องรับผิดชอบในงานที่ต้องกำหนดกลยุทธ์การตลาดการขายของบริษัทจึงจำเป็นต้องมีทักษะด้านการวิเคราะห์อย่างยิ่ง โดยในหลักสูตรนี้จึงได้กำหนดการเรียนรู้ถึงความเข้าใจในข้อมูลการขายต่างๆ ที่จำเป็นต่อการนำมาใช้ ไม่ว่าจะเป็นด้านยอดขาย ด้านผลิตภัณฑ์ หรือด้านลูกค้า เรียนรู้เทคนิคต่างๆ ที่ใช้ในการวิเคราะห์การขาย พร้อมทั้งกรณีศึกษาจากที่ต่างๆ และประสบการณ์ตรงจากมืออาชีพ

Course Outline

- 1 ความสำคัญและประโยชน์ของการวิเคราะห์การขาย
- 1 เป้าหมายและขอบเขตของการวิเคราะห์การขาย
- 1 การวิเคราะห์การขายในแต่ละกลุ่มลูกค้า
- 1 การวิเคราะห์การขายของผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอสู่ตลาด
- 1 การวิเคราะห์การขายในรูปแบบต่างๆ
- 1 เทคนิคการประเมินผลและติดตามผลการขาย
- 1 วิธีวิเคราะห์และประเมินผลหลังการขาย
- 1 วิธีวิเคราะห์ถึงสาเหตุและแก้ไขปัญหา เพื่อเพิ่มรายได้เปรียบทางการแข่งขัน

Sales Analysis

หลักสูตร : การวิเคราะห์การขายเพื่อสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน

Objective

- ❗ ทำความเข้าใจภาพรวมในการวิเคราะห์การขาย
- ❗ รู้จักว่าข้อมูลการขายที่สำคัญมีอะไรบ้าง และจะใช้ประโยชน์ได้อย่างไร
- ❗ เรียนรู้หลักคิด ทฤษฎี และเครื่องมือต่างๆ ที่ใช้ในการวิเคราะห์การขาย
- ❗ ได้เปิดมุมมองจากกรณีศึกษาต่างๆ จากที่อื่น เพื่อปรับเปลี่ยนมุมมองในการวิเคราะห์
- ❗ สามารถแปลงผลการวิเคราะห์การขาย สู่การทำแผนกลยุทธ์การขายและการตลาดได้



วิทยากร อ.อเนศ ตั้งเจริญมั่นคง

ประสบการณ์ที่ผ่านมา

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท Strategic Solution International จำกัด และผู้บริหารด้านการขายของ บริษัท เนสเล่ท์ (ประเทศไทย) จำกัด

พฤหัสบดี ที่ 30 พฤษภาคม 2562 อบรม (เวลา 09.00 - 16.00 น.)
สถานที่ โรงแรม สวิสโซเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)
ค่าธรรมเนียม 6,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



LINE
@strategiccenter

หรือสมัครบนเว็บไซต์
www.sbdc.co.th



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ >>>

1	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
2	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
3	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
	ชื่อบริษัท/องค์กร	<input type="text"/>
	<input type="checkbox"/> สำนักงานใหญ่ <input type="checkbox"/> สาขา	<input type="text"/>
	เลขประจำตัวผู้เสียภาษี	<input type="text"/>
	ประเภทธุรกิจ	<input type="text"/>
	ที่อยู่	<input type="text"/>
	ชื่อผู้ประสานงาน	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	โทรศัพท์	<input type="text"/>
	มือถือ	<input type="text"/>
	โทรสาร	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่ง
ล่วงหน้าก่อน)

01

02

การชำระเงิน

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

โอนเงินเข้าบัญชี

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

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

03

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม