

Sales Planning for Salesperson



“ การวางแผนการขายด้วยกลยุทธ์การขายที่เป็นเลิศ ”

Course Outline

- 📌 วงจรการวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย
- 📌 การประเมินจุดอ่อนและจุดแข็งในการขาย
- 📌 กำหนดเป้าหมายการขายสำหรับพนักงานขาย
- 📌 การวางแผนการปฏิบัติการสำหรับงานขาย
- 📌 การปฏิบัติตามสูตรพิเศษของ “McKinley”
- 📌 สูตรการตลาดยุคใหม่ที่นักขายต้องใช้
กฎ 20:80 ต่างจากกฎ 10:90 อย่างไร
- 📌 การวางกลยุทธ์การเพิ่มยอดขายและ
การสร้าง Sales Productivity
- 📌 กลยุทธ์การเป็นที่ปรึกษาให้ลูกค้าประเภทร้านค้า/
ช่องทางจัดจำหน่าย
- 📌 สูตรการสร้าง Sales Performance
- 📌 การทำ Sales Report & Sales Evaluation
- 📌 การวางแผนการขายสำหรับลูกค้ารายใหญ่
หรือลูกค้าเฉพาะเป็นรายๆไป
- 📌 การวางแผนในขั้นตอนกระบวนการขายต่างๆ
- 📌 การวางแผนเก็บเงินจากการขายในสภาพ
เศรษฐกิจขาลง



ดร.วิชัย ว่องศิลปวัฒนา

ประสบการณ์การทำงาน | รองผู้อำนวยการการขาย บริษัท โอเอสสภา จำกัด
และกรรมการผู้จัดการ บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด

1 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

2 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

3
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail
ชื่อบริษัท/องค์กร
 สำนักงานใหญ่ สาขา
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี
ประเภทธุรกิจ
ที่อยู่
ชื่อผู้ประสานงาน
ตำแหน่ง/ฝ่าย
โทรศัพท์ มือถือ
โทรสาร
E-mail

สนใจสมัครหลักสูตร สามารถสมัครได้ 2 ช่องทาง

1. สมัครผ่านทาง Website โดยสแกน QR Code เพื่อกรอกใบสมัครที่

www.sbdc.co.th



2. สมัครผ่านทางช่องทาง Line โดยส่งรูปหรือสแกนใบสมัคร



@strategiccenter

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่สามารถที่นั่งล่วงหน้าก่อน)