

หลักสูตร : แนวทางสร้างแผนการขาย สำหรับยอดนักขาย

Sales Planning Best Practices

// **เผยเคล็ดลับ** **สร้างแผนขายระดับเซียน** //

เพราะทีมขาย คือหัวใจขององค์กร ที่จะสร้างงาน สร้างรายได้ สร้างกำไร และหากคนขาย “ขาดแผน แนวทางการสร้างยอดขายที่ถูกต้อง” ก็จะทำให้ “ยอดขายไม่เป็นไปตามเป้าหมาย” ดังนั้น คนขายจึงจำเป็นที่จะต้อง “มีแผนทำงานขาย (Sales Plan) แบบที่สามารถนำไปดำเนินการทำงานขายให้สำเร็จตามแผน” ซึ่งการจะมีแผนทำงานขายที่ดี ก็ต้องรู้วิธีที่จะทำการสร้างแผนอย่างถูกต้อง

- ความสำคัญของการมีแผนการขายที่ดี
- แนวคิดที่ถูกต้องเมื่อจะสร้างแผนการขาย
- ข้อมูล สิ่งที่ต้องคำนึงเมื่อจะทำการวางแผนงานขาย
- การจัดการข้อมูลต่าง ๆ เพื่อสร้างแผนการขายอย่างมืออาชีพ
- หลัก แนวทาง การสร้างแผนขายอย่างมีเป้าหมาย (SMART Goal)
- การเข้าใจเรื่องการขาย เพื่อวางแผนการขายอย่างมีแนวทางขาย
- การรู้กลยุทธ์การขายแต่ละแบบ เพื่อทำให้วางแผนขายสำเร็จ จากรู้งริงเรื่องขายเช่นกลยุทธ์การขายแบบ Inbound Sales , Outbound Sales : Field Sales
- การจัดการ การวางแผนงานขายแต่ละลูกค้า อย่างมืออาชีพ (Account Management)
- การวางแผนงานขายในแต่ละลักษณะลูกค้า (Account Plan)
- การปฏิบัติการขายตามแผนที่ได้สร้างไว้ (Action Plan)
- การใช้แผนสำรอง และแผนฉุกเฉิน ในกรณีแผนหลักไม่สำเร็จ
- เคล็ดลับ เทคนิคของมืออาชีพ เมื่อจะทำการสร้างแผนขายให้ยอดขายสำเร็จเร็วขึ้น



ศุกร์ที่ 12 ก.ค. 67



swissôtel BANGKOK
RATCHADA

STRATEGIC

ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางการตลาด

หลักสูตร : แนวทางสร้างแผนการขาย สำหรับยอดนักขาย

Sales Planning Best Practices



OBJECTIVE

- ผู้เรียนจะได้แนวคิด แนวทาง สิ่งที่ยังปฏิบัติ ของผู้นำทีมขายที่สำเร็จ
- ผู้เรียนจะได้รับเทคนิค วิธีการที่จะทำการสร้างแผนขายอย่างมืออาชีพ
- ผู้เรียนจะได้รู้เทคนิคการสร้างเป้าหมาย เพื่อสร้างแผนขายอย่างสามารถปฏิบัติได้
- ผู้เรียนจะได้รู้เทคนิคการขายแบบมีกลยุทธ์ เพื่อทำให้สำเร็จตามแผนการขาย
- ได้วิธีสร้างทีมขาย และบริหารงานขาย อย่างมืออาชีพ เพิ่มยอดขายลดอัตราลาออกของทีมฯ
- ผู้เรียนจะได้ฝึกสร้างแผนการขายในธุรกิจจริงของตนเองมาสร้าง และนำไปใช้งานจริงทันที



ศุกร์ที่ 12 ก.ค. 67



swissôtel BANGKOK RATCHADA

คุณชนะ ก่อกิจกำร

ผู้คร่ำหวอดในวงการด้านการขาย

ที่มีประสบการณ์มากกว่า 30 ปี

อดีต Top Sale ที่สร้างยอดขายขึ้นกว่า 300%

สนใจสมัครหลักสูตร



Line

@strategiccenter



เว็บไซต์

www.sbdc.co.th

ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ที่สำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)



การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชัดคร่อม

สั่งจ่ายในนาม

"บริษัท ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ จำกัด"

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692

1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา

เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี



ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)

สาขาศรีนคราพูนอินทามัน บัญชีออมทรัพย์

เลขที่ 609-2-01313-6



***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

1 ชื่อ _____
ตำแหน่ง/ฝ่าย _____
E-mail _____

2 ชื่อ _____
ตำแหน่ง/ฝ่าย _____ มือถือ _____
E-mail _____

3 ชื่อ _____
ตำแหน่ง/ฝ่าย _____ มือถือ _____
E-mail _____

ชื่อบริษัท/องค์กร _____
 สำนักงานใหญ่ สาขา _____

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ประเภทธุรกิจ _____
มือถือ _____
ที่อยู่ _____

ชื่อผู้ประสานงาน _____
ตำแหน่ง/ฝ่าย _____

โทรศัพท์ _____ มือถือ _____

โทรสาร _____

E-mail _____

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ

โทร : 085-485-8825 หรือ www.sbdc.co.th

STRATEGIC

ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ

