

หลักสูตร

การวางแผนการขาย การเพิ่มสัดส่วนความสำเร็จในการขาย และการวิเคราะห์ยอดขาย

Sales Planning & Sales Analysis

" วิเคราะห์แม่น ขายปัง! เรียนรู้เคล็ดลับการขายแบบครบวงจร ที่จะช่วยให้คุณปิดได้ง่ายขึ้นและเพิ่มฐานลูกค้าในทุกสถานการณ์ "

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อช่วยให้นักขายเพิ่มยอดขาย ด้วยเทคนิคการวางแผนการขายที่ช่วยให้เข้าถึงลูกค้าเป้าหมายได้อย่างแม่นยำ พร้อมเพิ่มโอกาสในการปิดการขายและขยายฐานลูกค้าในยุคการแข่งขันที่รุนแรง รวมถึงเรียนรู้การติดตามและวิเคราะห์ยอดขายเพื่อสร้างแผนการขายที่เหมาะสมสำหรับอนาคต

ผู้เรียนจะได้พัฒนาทักษะสำคัญ เช่น การค้นหา Quality Lead ที่มีศักยภาพสูง การวางแผนและนำเสนอขายอย่างมืออาชีพ การวิเคราะห์ข้อมูลยอดขายเพื่อกำหนดกลยุทธ์ และการบริหาร Sales Pipeline อย่างมีประสิทธิภาพ ผ่าน Workshop เชิงปฏิบัติที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันที เพื่อสร้างผลลัพธ์ที่จับต้องได้และยั่งยืนในสายงานขายของคุณ

Course Outline



พฤหัสบดี 12 ก.พ. 69



Jubilee Prestige Hotel
(Swissotel เดิม)



การสร้างความสำเร็จที่ยั่งยืนในการขาย



การวางแผนการขายสินค้าให้ประสบความสำเร็จ (Sales Planning)

- เรียนรู้การวางแผนการขายเชิงกลยุทธ์ เพื่อกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจนและวางแผนให้สอดคล้องกับเป้าหมายองค์กร



Practical Sales Planning Template

(รูปแบบการวางแผนการขาย...ฉบับการประยุกต์ใช้จริง)

- ฝึกการใช้เทมเพลตการวางแผนการขายที่สามารถนำไปใช้งานได้จริง เพื่อช่วยให้การขายมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น



ใครคือกลุ่มเป้าหมายที่สร้างยอดขาย

- ค้นหากลุ่มเป้าหมายที่มีศักยภาพสูงและวิเคราะห์ลักษณะเฉพาะของลูกค้า เพื่อเพิ่มยอดขาย



การแสวงหา Quality Leads

- เทคนิคการค้นหาและคัดกรองรายชื่อผู้มุ่งหวังที่มีคุณภาพเพื่อเพิ่มโอกาสปิดการขาย



Customer Journey การวิเคราะห์เส้นทางการตัดสินใจซื้อสินค้าของลูกค้า

- ศึกษาและเข้าใจพฤติกรรมลูกค้าในแต่ละขั้นตอนของการตัดสินใจ เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ตรงใจลูกค้า



การเพิ่มสัดส่วนความสำเร็จในการขายผ่าน Sales Pipeline

- การจัดการ Sales Pipeline เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการขาย และลดอัตราการสูญเสียโอกาสขาย



2 เทคนิคการนำเสนอขายสินค้าให้ประสบความสำเร็จ

- เรียนรู้เคล็ดลับการนำเสนอขายที่โดดเด่นและสร้างความประทับใจให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ



Workshop: ศิลปะการวิเคราะห์ความต้องการลูกค้า และการนำเสนอที่สร้างยอดขาย

- ฝึกการวิเคราะห์ความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าและการนำเสนอที่ตอบโจทย์ เพื่อเพิ่มโอกาสปิดการขาย



Workshop: การแสวงหาโอกาสในการขายสินค้าและบริการ

- ฝึกปฏิบัติจริงเพื่อค้นหาโอกาสใหม่ๆ ในการขาย และพัฒนาทักษะการบริหารโอกาสขาย



กลยุทธ์การรักษาและขยายฐานลูกค้า

- เรียนรู้เทคนิคการดูแลลูกค้าปัจจุบันและขยายฐานลูกค้าใหม่ เพื่อความสำเร็จระยะยาว



การ "วิเคราะห์ยอดขาย" และการติดตามยอดขาย

- พัฒนาทักษะการวิเคราะห์ตัวเลขและข้อมูลยอดขายเพื่อติดตามและปรับปรุงแผนการขายให้แม่นยำ



การปิดการขาย

- เทคนิคการปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อสร้างความประทับใจและเพิ่มโอกาสในการขายซ้ำ

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ

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

STRATEGIC

ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ

หลักสูตร

Sales Planning & Sales Analysis

การวางแผนการขาย การเพิ่มสัดส่วนความสำเร็จในการขาย และการวิเคราะห์ยอดขาย

Objectives

1. เพื่อพัฒนากิจกรรมการวางแผนและการนำเสนอขายอย่างเป็นระบบเพื่อเพิ่มโอกาสในการปิดการขายให้สำเร็จมากยิ่งขึ้น
2. เพื่อเพิ่มความสามารถในการจัดการ Sales Pipeline และติดตามผลอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อสร้างยอดขายที่ยั่งยืน
3. เพื่อสร้างกลยุทธ์การรักษาคำมั่นสัมพันธ์กับลูกค้าและขยายฐานลูกค้าใหม่ให้เติบโตท่ามกลางสภาวะการแข่งขันที่รุนแรง
4. เพื่อเสริมทักษะการวิเคราะห์ยอดขายและวางแผนอนาคตอย่างแม่นยำเพื่อบรรลุเป้าหมายขององค์กร



อ.ไพบุลย์ ล้วนวรวัฒน์

ที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญด้านการขาย

การบริหารทีมขาย การตลาด การเจรจาต่อรอง

ทั้งธุรกิจค้าปลีกและภาคอุตสาหกรรมต่างๆ มามากกว่า 17 ปี



พฤหัสบดี 12 ก.พ. 69



Jubilee Prestige Hotel
(Swissotel เดิม)

สนใจสมัครหลักสูตร



Line

@strategiccenter



เว็บไซต์

www.sbdco.th

ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ที่สำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)



การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม

สั่งจ่ายในนาม

"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692

1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา

เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี



ธนาคารไทย จำกัด(มหาชน)

สาขาธรรมาทน์อินทามัน บัญชีออมทรัพย์

เลขที่ 609-2-01313-6



***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ

โทร : 085-485-8825 หรือ www.sbdco.th

STRATEGIC

ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ