

หลักสูตรอบรม กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย

(Strategies to Increase Sales)

"เรียนรู้เคล็ดลับการเพิ่มยอดขายง่าย ๆ แต่ได้ผลลัพธ์ที่เป็นเลิศ"

13 กุมภาพันธ์ 2562

09.00 – 16.00 น.

** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรอบรม กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย

(Strategies to Increase Sales)

"เรียนรู้เคล็ดลับการเพิ่มยอดขายง่าย ๆ แต่ได้ผลลัพธ์ที่เป็นเลิศ"

หลักการและเหตุผล

ในสภาพของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ **การขายจะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว นั้น มีปัจจัยต่างๆ มากมายที่ส่งผลกระทบต่อตรง** ไม่ว่าจะเป็นสินค้า พนักงานขาย คู่แข่ง รวมถึงสภาวะแวดล้อมต่างๆ พนักงานจะต้องอาศัยทักษะ เทคนิค ลูกกล้อลูกขนในการเพิ่มยอดขายให้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ **หากพนักงานขาดทักษะดังกล่าวแล้ว ยอดขายย่อมลดลงอย่างแน่นอน หรือ เพิ่มขึ้นอย่างไม่เต็มที่** ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานขายต้องเรียนรู้เทคนิคและยุทธวิธีในการขายและการบริหารยอดขาย เพื่อสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการขายและเพิ่มยอดขายในที่สุด

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ทีมขาย ได้เรียนรู้เทคนิคในการเพิ่มยอดขายอย่างมีเป็นระบบ ได้สำรวจและวิเคราะห์แนวทางการปฏิบัติงานด้านงานขายของตน การทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง จนในที่สุดเมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาสามารถสร้างยุทธวิธีในการเพิ่มยอดขาย และประยุกต์ต่อยอดขายรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและกลยุทธ์ด้านการเพิ่มยอดขายอย่างเป็นระบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการบรรยาย

Module 1 โอกาสแห่งการขาย และกลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย

1. เตรียมพร้อม!!! ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการสร้างโอกาสทางการขาย เพื่อเพิ่มยอดขาย
2. วิเคราะห์.....ปัญหาด้านการขายและแนวทางแก้ไข
3. เจาะแก่น.....การวิเคราะห์คู่แข่ง เพื่อแสวงหาโอกาสการขาย
 - ใครคือคู่แข่ง
 - จุดอ่อน จุดแข็งของคู่แข่ง
 - เปรียบเทียบยอดขาย
 - การติดตามข้อมูลและความเคลื่อนไหวคู่แข่ง

Module 2 เพิ่มยอดขายด้วยหนึ่งสมอง สองมือ และความพร้อม

4. ปฏิบัติการ ... การเพิ่มยอดขายด้วยตัวเอง
 - สร้างระบบการทำงาน
 - การวางแผนเป้าหมายการขายในแต่ละเดือน
 - วางแผนการขายให้เหมาะสมเจาะกับลูกค้า
 - การขายอย่างเป็นระบบเป็นขั้นตอน
 - การจัดเก็บข้อมูลลูกค้าและความเข้าใจลูกค้าเป็นรายๆ
 - ความสม่ำเสมอในการเข้าพบ
 - การทบทวนการขาย
 - สร้างพลังใจ เพิ่มไฟให้ตัวเอง
5. กิจกรรมจำลองสถานการณ์การขาย เพื่อหายุทธวิธีการเพิ่มยอดขาย
(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร เพื่อให้ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างเป็นระบบ)
6. สรุปคำถามและคำตอบ

วิทยากร : อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด

บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอรีส์ จำกัด จากสหรัฐอเมริกา

Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี

จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 25 ปี

▪ อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
บุคคลทั่วไปท่านละ	3,900	273	(117)	4,046
Early Bird จ่ายก่อนลดพิเศษ	3,500	245	(105)	3,640
Pro สมัคร 3 ท่านๆละ	3,300	231	(99)	3,432

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น”

วิธีการอบรม

1. บรรยายให้เกิดแนวความคิด ได้หลักการและวิธีการ
2. ฝึกปฏิบัติจากกรณีศึกษา และจากงานจริง

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238
 ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
 และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-29030080 ext.9330
 พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
 - 1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอริญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

Fax. 02-9030080 ext.9330

www.ptstraining.in.th

 อีเมล info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
 เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤษภาวิไล 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3
 แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510
 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

แบบฟอร์มการลงทะเบียน **กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย**

ส่งมาที่ email : info.ptstraining@gmail.com หรือ public.ptstraining@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

หมายเหตุ กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)