



## หลักสูตร : Forecasting & Planning for Sales

Course: เทคนิคการประมาณการและวางแผนการขาย

วันที่ 4 ตุลาคม 2564

เวลา 09.00-16.00 Online Training (Google Meet)

### หลักการและเหตุผล

การขายจักประสบความสำเร็จได้นั้น มีที่มาจากหลากหลายปัจจัย ซึ่งมีทั้ง “ปัจจัยภายนอกที่ควบคุมไม่ได้” และ “ปัจจัยภายในที่ควบคุมได้” ดังนั้น การวางแผนและการคาดการณ์ยอดขาย จึงถือเป็น.... “วิธีการทำงานที่เรียกว่าการก่อดักกระดุมเม็ดแรกให้ถูก” นั่นเอง

**วัตถุประสงค์ :** เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม...

- เรียนรู้และเข้าใจหลักการวางแผนการขายควบคู่กับการประมาณการยอดขาย
- ฝึกปฏิบัติการวางแผนการขายและการประมาณการยอดขาย
- นำหลักการวางแผนการขายควบคู่กับการประมาณการยอดขายไปปรับใช้กับงานและองค์กรของตนเอง

### หัวข้อการฝึกอบรม

- ที่มาของการประมาณการยอดขาย ประกอบด้วย
  - ศักยภาพของตลาด Market Potential
  - ศักยภาพของการขาย Sales Potential
- แหล่งข้อมูลที่ใช้เป็นส่วนประกอบการประมาณการยอดขาย
  - มุมมองของผู้บริหารการขาย
  - มุมมองของพนักงานขาย
  - การประมาณการจากการซื้อของลูกค้า
  - ยอดขายในอดีต
- การคำนวณทางคณิตศาสตร์

- หลักการสำคัญ 3 ประการในการบริหารงานขาย
  - การวิเคราะห์การขาย Sales Performance Analysis
  - การวางแผนการขาย Sales Planning
  - การปฏิบัติงานการขาย Sales Execution
- การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการขาย เช่น
  - สภาพการเติบโตของตลาด
  - สภาพธุรกิจของลูกค้า ผู้ซื้อ
  - เป้าหมายการขาย กับ โอกาส
  - สภาพคู่แข่ง (ที่มีอยู่เดิม กับ ผู้มาใหม่)
- การวางแผนการขาย
  - กลยุทธ์การขาย
  - แผนปฏิบัติการ

**วิธีการฝึกอบรม:**

- บรรยาย กรณีศึกษาและฝึกปฏิบัติ

**เหมาะสำหรับ:**

- หัวหน้างานขาย พนักงานขาย เจ้าของธุรกิจและผู้สนใจทั่วไป

**ระยะเวลา:** 1 วัน

**วิทยากร**

**อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวิ (ตามไฟล์เอกสารแนบ)**

**ประสบการณ์ทำงาน**

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือเอสเอสภา
- ฯลฯ

**▪ อัตราค่าลงทะเบียน (รวมค่าวิทยากร และเอกสารอบรม และวุฒิบัตร)**

ค่าอบรมสัมมนา/ท่าน	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ค่าอบรม 1 ท่าน	2,500	175	75	2,600
ค่าอบรม 2 ท่านๆละ	2,300	161	69	2,392

**วิธีการชำระเงิน:**

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238

ชื่อบัญชี หจก.โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

และแฟ้มเช็ค Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-29030080 ext.9330 พร้อมระบุชื่อ

บริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย หจก.โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

[www.ptstraining.co.th](http://www.ptstraining.co.th)

อีเมล [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com), [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com)

แบบฟอร์มลงทะเบียน

## หลักสูตร : **Forecasting & Planning for Sales**

Course: เทคนิคการประมาณการและวางแผนการขาย

ส่งมาที่ [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com) หรือ [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com)

บริษัท \_\_\_\_\_

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี \_\_\_\_\_

รหัสไปรษณีย์ \_\_\_\_\_ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี \_\_\_\_\_

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: \_\_\_\_\_