

# กลยุทธ์การวางแผนการขาย Sales Planning Strategy



จัดอบรม - วันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2564  
เวลา 09.00-16.00

## หัวข้อสัมมนา

1. แนวคิดการวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย
2. การวิเคราะห์สถานการณ์การขายด้วยSWOT Analysis
3. การกำหนดเป้าหมายการขายสำหรับพนักงานขาย
4. กิจกรรม: SWOT Analysisและการกำหนดเป้าหมายการขาย
5. แนวทางการวางแผนการขายอย่างได้ผล (SMART Plan)
  - 5.1 ลูกค้าเป้าหมาย (Target Customer)
  - 5.2 ผลิตภัณฑ์ (Product)
  - 5.3 ราคา (Price)
  - 5.4 ช่องทางการขาย (Sales Channel)
  - 5.5 การส่งเสริมการขาย (Promotion)
6. ข้อพิจารณาสำคัญในการวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย
  - 6.1 คู่แข่งขันในพื้นที่
  - 6.2 เป้ายอดขาย
  - 6.3 งบประมาณ\*\*\*วางแผนการขายอย่างไรให้เหมาะสมกับต้นทุนและค่าใช้จ่าย
7. การวางแผนปฏิบัติการสำหรับงานขาย (Action Plan)
8. กิจกรรม: การวางแผนปฏิบัติการสำหรับงานขาย
9. การพยากรณ์ยอดขาย (Sales Forecasting)
10. การประเมินผลการขาย (Sales Evaluation)
11. ข้อควรปฏิบัติในการวางแผนการขายเพื่อความสำเร็จในการขาย
12. สรุป คำถามและคำตอบ

\*หมายเหตุ เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้  
ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร  
ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %



Promotion

อบรมออนไลน์ผ่าน ZOOM  
ราคา 2,500.- บาท/ท่าน

พิเศษ!! 2 ท่าน เหลือเพียง 1,900.- บาท/ท่าน 3 ท่านขึ้นไป 1,500.- บาท/ท่าน

สนใจติดต่อ  
02-1753330  
086-6183752

จองอบรมได้ที่ 086-8929330 Email : info.ptstraining@gmail.com

www.ptstraining.in.th