

# กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย

"เรียนรู้เคล็ดลับการเพิ่มยอดขายง่าย ๆ แต่ได้ผลลัพธ์ที่เป็นเลิศ"

**25 มกราคม 2564**  
**09.00 – 16.00 น.**

## หลักการและเหตุผล

ในสภาพของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ *การขายจะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว นั้น มีปัจจัยต่างๆ มากมายที่ส่งผลกระทบต่อโดยตรง* ไม่ว่าจะเป็นสินค้า พนักงานขาย คู่แข่ง รวมถึงสถานะแวดล้อมต่างๆ พนักงานจะต้องอาศัยทักษะ เทคนิค ลูกล่อลูกชนในการเพิ่มยอดขายให้ได้ด้วยการบริหารปัจจัยต่างๆอย่างมีประสิทธิภาพ *หากพนักงานขาดทักษะดังกล่าวแล้ว ยอดขายย่อมลดลงอย่างแน่นอน หรือ เพิ่มขึ้นอย่างไม่เต็มที่* ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานขายต้องเรียนรู้เทคนิคและยุทธวิธีในการขายและการบริหารยอดขาย เพื่อสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการขาย และเพิ่มยอดขายในที่สุด

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ทีมขาย ได้เรียนรู้เทคนิคในการเพิ่มยอดขายอย่างมีเป็นระบบ ได้สำรวจและวิเคราะห์แนวทางการปฏิบัติด้านงานขายของตน การทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง จนในที่สุดเมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาสามารถสร้างยุทธวิธีในการเพิ่มยอดขาย และประยุกต์ต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

## วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและกลยุทธ์ด้านการเพิ่มยอดขายอย่างเป็นระบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

## หัวข้อการบรรยาย

### **Module 1 โอกาสแห่งการขาย และกลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย**

1. *เตรียมพร้อม!!!* ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการสร้างโอกาสทางการขาย เพื่อเพิ่มยอดขาย
2. วิเคราะห์.....ปัญหาด้านการขายและแนวทางแก้ไข
3. เจาะแค้น.....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 กฤษณาธาร**

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด

บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา

Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี  
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

อัตราค่าอบรม Online Training (รวมค่าวิทยากร และเอกสารการอบรม)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ค่าสัมมนา 1 ท่าน	2,500	175	(75)	2,600

สมัคร 2 ท่าน ๆ ละ 1900 บาท

สมัคร 3 ท่านๆละ 1500 บาท (ราคายังไม่รวม VAT 7%)

ติดต่อ คุณตุ้ม โทร 02-1753330 , 086-6183752 / E-mail: [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com)

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

ค่าใช้จ่ายสามารถนำไปหักลดหย่อนทางภาษีได้, มีใบประกาศนียบัตรให้ผู้เข้าอบรมทุกท่าน

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

**กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย**

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

บริษัท \_\_\_\_\_

ที่อยู่ออกใบกำกับภาษี \_\_\_\_\_

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: \_\_\_\_\_

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง