



Course **Sales Territory Management**

การบริหารพื้นที่เขตการขาย

วันที่ 2 ธันวาคม 2566

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมเชนดเจมส์

หลักการและเหตุผล:

ปัจจัยในการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดและทำยอดขายได้ทะลุเป้าหมาย ก็คือ 1. การแสวงหาผู้มุ่งหวังใหม่ 2. การวิเคราะห์ความสามารถในการขายของพนักงานขาย เพื่อชี้แนะพัฒนานิสัยการขายที่ดีให้เกิดขึ้นกับทีมขาย 3. การบริหารพื้นที่เขตการขาย ต้องทำอย่างไรให้บรรลุเป้าหมาย หากผู้บริหารงานขาย สามารถผลักดันให้ปัจจัย 3 ข้อนี้ สำเร็จ จึงจะถือว่า "การทำงานนั้นบรรลุ" ตามที่องค์กรวาดหวังไว้ ฉะนั้น อย่าเพียงแค่ออกตลาดไปตรวจเยี่ยมร้านค้า หรือไปเข้าพบกับฝ่ายจัดซื้อไปเพียงวัน ๆ

วัตถุประสงค์: เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม ...

- มีหลักการในการทำงานขายที่เป็นระบบใช้ได้ในภาคปฏิบัติ
- เรียนรู้เทคนิค ยุทธวิธีในการเพิ่มยอดขายให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นไปใช้ได้จริง
- การบริหารพื้นที่เขตการขายที่เกิดจากการวิเคราะห์สภาพความจริงของตลาด

หัวข้อการฝึกอบรม

- หลักการสำคัญในการบริหารพื้นที่เขตการขาย
 - 1.การเปรียบเทียบ "การพยากรณ์ยอดขาย" ให้เหมาะสมกับ "ศักยภาพของพนักงาน"
 - 2.การเปรียบเทียบ "จำนวนลูกค้าในแต่ละพื้นที่เขตการขาย" ให้เหมาะสมกับ "จำนวนของพนักงาน"
 - 3.จำนวนยอดขายที่ต้องการในแต่ละพื้นที่เขตการขาย
 - 4.จำนวนพื้นที่เขตการขายที่ต้องการให้มีสินค้ากระจายไปทั่วถึง
 - 5.ลักษณะของพื้นที่เขตการขาย เช่น ย่านธุรกิจ ชานเมือง เป็นต้น
 - 6.ระยะใกล้ไกลระหว่างพื้นที่เขตการขายกับคลังสินค้าและ/หรือศูนย์บริการ
- รูปแบบการวางแผนทางการขาย (Sales Route)
 - 1.ตามแนวถนน (Straight Line Pattern)
 - 2.ศูนย์กลาง (Center Pattern)

3. รัศมีรอบศูนย์กลาง (Clover Leaf Pattern)

- การวิเคราะห์พฤติกรรมการขายของพนักงานขาย
 - การวิเคราะห์ Sales Skills Matrix
 - การวิเคราะห์ Sales Behavioral Analysis
 - การวิเคราะห์ Sales Comparison to Improvement
 - การทำ Sales Team Selection & Matching
- การบริหารเวลาของพนักงานขาย
- การใช้จิตวิทยา "ปลูกจิตใต้สำนึก" ในการกระตุ้นจิตใจพนักงานขายให้ "เกิดแรงบันดาลใจ" ในการขาย เช่น
 - Choice or Choose Technique
 - External or Internal Frame of Reference Technique
 - Possibility or Necessity Technique
 - Sorting By Self or Sorting By Others Technique

Sales Management Program

Customer ranking / Customer segmenting

How to manage customer and sales target

เหมาะสำหรับ

- พนักงานขาย หัวหน้าการขาย และผู้จัดการฝ่ายขาย

วิธีการฝึกอบรม

- บรรยายเชิงกระตุ้นการคิดวิเคราะห์ให้ผู้สัมมนาตระหนักถึงการสร้างแรงจูงใจตนเอง
- เล่ากรณีศึกษา ของผู้ประสบความสำเร็จในชีวิตการทำงานขาย
- กิจกรรม เพื่อชี้ให้เห็นถึงการเกิดแรงจูงใจภายในตน สามารถทำตัวเอง

ระยะเวลาฝึกอบรม:

- 1 วัน

วิทยากร

อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวิ (ตามไฟล์เอกสารแนบ)

ประสบการณ์ทำงาน

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

อัตราค่าลงทะเบียนต่อ 1 ท่าน

- (รวมค่าวิทยากร ค่าเอกสารบรรยาย อาหารกลางวัน เครื่องดื่มตลอดการอบรม)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าอบรม / 1 วันชำระหน้างาน	3,900	273	117	4,056
Early Bird ชำระล่วงหน้า 5 วัน	3,700	259	111	3,848
สมัคร 3 ท่านๆละ	3,500	245	105	3,640

ขอสงวนสิทธิ์ในการเปิดอบรม ต้องมีผู้เรียนไม่น้อยกว่า 10 ท่าน

การชำระค่าธรรมเนียม

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม ส่งจ่ายในนาม บริษัท โพรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd) เลขที่ 89/161 ซอยพระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3 แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450
- โอนเงินเข้าบัญชี ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาโลตัสรามอินทรา 109 บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 148-363-8368
ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด

เงื่อนไขการอบรม... ห้ามบันทึกภาพ วิดีโอ แชนร์ หรือนำไปเผยแพร่

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.co.th

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

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

Course **Sales Territory Management**

การบริหารพื้นที่เขตการขาย

ส่งมาที่ email : ptstraining3@gmail.com หรือ info.ptstraining@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่ออกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ TAX ID _____

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: _____