

หลักสูตร : Forecasting & Planning for Sales

Course: เทคนิคการประมาณการและวางแผนการขาย

วันที่ 8 พฤษภาคม 2566 เวลา 09.00-16.00

Novotel Bangkok Hotel , Sukhumvit 20



การขายจักประสบผลสำเร็จได้นั้น มีที่มาจากหลากหลายปัจจัย ซึ่งมีทั้ง "ปัจจัยภายนอกที่ควบคุมไม่ได้" และ "ปัจจัยภายในที่ควบคุมได้" ดังนั้น **การวางแผนและการคาดการณ์ยอดขาย** จึงถือเป็น.... "วิธีการทำงานที่เรียกว่าการก่อดกระดุมเม็ดแรกให้ถูก" นั่นเอง

วัตถุประสงค์ : เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม...

- เรียนรู้และเข้าใจหลักการวางแผนการขายควบคู่กับการประมาณการยอดขาย
- ฝึกปฏิบัติวิธีการวางแผนการขายและการประมาณการยอดขาย
- นำหลักการวางแผนการขายควบคู่กับการประมาณการยอดขายไปปรับใช้กับงานและองค์กรของตนเอง

หัวข้อการฝึกอบรม

- ที่มาของการประมาณการยอดขาย ประกอบด้วย
 - ศักยภาพของตลาด Market Potential
 - ศักยภาพของการขาย Sales Potential
- แหล่งข้อมูลที่ใช้เป็นส่วนประกอบในการประมาณการยอดขาย
 - 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

เหมาะสำหรับ:

- หัวหน้างานชาย พนักงานชาย เจ้าของธุรกิจและผู้สนใจทั่วไป

ระยะเวลา: 1 วัน

วิทยากร อาจารย์พรเทพ ฉันทนารี

อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร ค่าวิทยากร อาหารกลางวัน วัสดุบัตร)

| ค่าอบรม | ราคาก่อน VAT | VAT 7% | ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3% | ราคาสุทธิ |
|-------------------------|--------------|--------|----------------------|-----------|
| ค่าสัมมนา ราคาท่านละ | 4,000 | 280 | 120 | 4,160 |
| สมัคร 2 ท่าน ราคาท่านละ | 3,700 | 259 | 111 | 3,848 |
| สมัคร 3 ท่าน ราคาท่านละ | 3,500 | 245 | 105 | 3,640 |

ค่าอบรม Online /ราคาท่านละ 2,700 บาท (ไม่รวม VAT 7%)

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.co.th

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

วิธีการชำระเงิน: โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1. ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาโลตัสรามอินทรา 109 บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 148-3-638368

ชื่อบัญชี บริษัท.โปรเฟสชันแนล เทรนนิง โซลูชั่น จำกัด

ติดต่อ คุณตุ้ม 086-8929330 02-1753330 Email : info.ptstraining@gmail.com

www.ptstraining.co.th

แบบฟอร์มลงทะเบียน

หลักสูตร : Forecasting & Planning for Sales

Course: เทคนิคการประมาณการและวางแผนการขาย

ส่งมาที่ info.ptstraining@gmail.com หรือ 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: _____