

# เทคนิคการประมาณการและวางแผนการขาย (Hybrid)

## Forecasting & Planning Techniques for Sales

### วางแผนการขายเพื่อผลลัพธ์ที่ดีที่สุด

วันที่จัด รุ่น : 5 วันพฤหัสบดีที่ 7 กรกฎาคม 2565

เวลา 09:00 – 16:30 น.

รับจำนวน 15 ท่าน

**(Offline) สมาชิก:** (สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

3,000 + 210 (VAT 7%) = 3,210 บาท

**(Offline) บุคคลทั่วไป:**

3,500 + 245 (VAT 7%) = 3,745 บาท



**(Online) สมาชิก:** (สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

2,500 + 175 (VAT 7%) = 2,675 บาท

**(Online) บุคคลทั่วไป:**

2,800 + 196 (VAT 7%) = 2,996 บาท



การขายจกประสบผลสำเร็จได้นั้น มีที่มาจากหลากหลายปัจจัย ซึ่งมีทั้ง “ปัจจัยภายนอกที่ควบคุมไม่ได้” และ “ปัจจัยภายในที่ควบคุมได้” ดังนั้น **การวางแผนและการคาดการณ์ยอดขาย** จึงถือเป็น... “วิธีการทำงานที่เรียกว่าการลดความเสี่ยงเมื่อก่อน” นั่นเอง

#### สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

- เข้าใจหลักการวางแผนการขายควบคู่กับการประมาณการยอดขาย
- ฝึกปฏิบัติการวางแผนการขายและการประมาณการยอดขาย
- นำหลักการวางแผนการขายควบคู่กับการประมาณการยอดขายไปปรับใช้กับงานและองค์กรของตนเอง

#### คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

- หัวหน้างานขาย พนักงานขาย เจ้าของธุรกิจและผู้สนใจทั่วไป



#### วิทยากร

### คุณพรเทพ ฉันทนาวิ

วิทยากรที่ปรึกษาอิสระด้านทรัพยากรบุคคล

การขาย การตลาดและบริการ

#### ประสบการณ์ทำงาน

ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนาการขาย

ที่ปรึกษาด้านทรัพยากรบุคคลและการขาย

#### หัวข้อการอบรมและสัมมนา

- 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

😊 หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้ 😊

1. การรับมือกับการจัดการข้อโต้แย้งในงานขาย
2. พนักงานขายชั้นเลิศ
3. Sales Coordinator ผู้ช่วยเพิ่มยอดขาย

สอบถามเพิ่มเติมที่ 02-717-3000 ต่อ 81 สำหรับที่นั้งออนไลน์ที่ [www.tpif.or.th](http://www.tpif.or.th)