

เทคนิคการประมาณการและวางแผนการขาย

Forecasting & Planning Techniques for Sales



“การขายจะสำเร็จ ควรมีการวางแผนและคาดการณ์ล่วงหน้า”

วันที่จัด **รุ่น 2** : วันพุธที่ 23 มิถุนายน 2564

สมาชิก : 3,000 + VAT 7% 210 = 3,210 บาท

เวลา 09:00-16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน

(สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

สถานที่ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

บุคคลทั่วไป : 3,500 + VAT 7% 245 = 3,745 บาท

การขายจักประสบผลสำเร็จได้นั้น มีที่มาจากหลากหลายปัจจัย ซึ่งมีทั้ง “ปัจจัยภายนอกที่ควบคุมไม่ได้” และ “ปัจจัยภายในที่ควบคุมได้” ดังนั้น **การวางแผนและการคาดการณ์ยอดขาย** จึงถือเป็น... “วิธีการทำงานที่เรียกว่าการกลัดกระดุมเม็ดแรกให้ถูก” นั่นเอง

สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

- เข้าใจหลักการวางแผนการขายควบคู่กับการประมาณการยอดขาย
- ฝึกปฏิบัติการวางแผนการขายและการประมาณการยอดขาย
- นำหลักการวางแผนการขายควบคู่กับการประมาณการยอดขายไปปรับใช้กับงานและองค์กรของตนเอง

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

- หัวหน้างานขาย พนักงานขาย เจ้าของธุรกิจและผู้สนใจทั่วไป

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

วิทยากร

คุณพรเทพ ฉันทนาวิ

ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล

การขาย การตลาดและบริการ

บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด



ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200%

😊 หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้ 😊

1. การรับมือกับการจัดการข้อโต้แย้งในงานขาย
2. พนักงานขายชั้นเลิศ
3. Sales Coordinator ผู้ช่วยเพิ่มยอดขาย

สอบถามเพิ่มเติมที่ 02-717-3000 ต่อ 81

สำรองที่นั่งออนไลน์ที่ www.tpif.or.th

จัดโดย สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) โทร.0-2717-3000 ต่อ 81