

# เทคนิคการประมาณการและวางแผนการขาย (Online)



## Forecasting & Planning Techniques for Sales

“การขายจะสำเร็จ ควรมีการวางแผนและคาดการณ์ล่วงหน้า”

วันที่จัด **รุ่น 2** : วันพุธที่ 26 มกราคม 2565

เวลา 09:00-16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 15 ท่าน

Online ผ่านโปรแกรม ZOOM



สมาชิก : 2,500 + VAT 7% 175 = 2,675 บาท

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

บุคคลทั่วไป : 2,800 + VAT 7% 196 = 2,996 บาท

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

### 😊 หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้ 😊

1. การรับมือกับการจัดการข้อโต้แย้งในงานขาย
2. พนักงานขายชั้นเลิศ
3. Sales Coordinator ผู้ช่วยเพิ่มยอดขาย

สอบถามเพิ่มเติมที่ 02-717-3000 ต่อ 81

สำรองที่นั่งออนไลน์ที่ [www.tpf.or.th](http://www.tpf.or.th)