



# กลยุทธ์การวางแผนการขาย สำหรับผู้จัดการฝ่ายขาย (Sales Planning)

## วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด  
บริษัท แอ็บบอด ลานอแรดอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา  
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)  
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เมอริทเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี  
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 25 ปี

**12 เมษายน 2561**

**09.00 – 16.00 น.**

**\*\* โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

ความสำเร็จในการขายของพนักงานขาย นอกจากความสามารถในการขายแล้ว การวางแผนการขายถือเป็นส่วนสำคัญ อันดับต้นของการขายที่จะนำไปสู่การบรรลุเป้าหมายยอดขายของพนักงานขาย ไม่ว่าจะเป็นการวางแผนเกี่ยวกับการเข้าพบลูกค้า ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการขาย และโปรโมชั่น ยิ่งในปัจจุบันที่สภาวะการแข่งขันรุนแรง การวางแผนที่รอบคอบและรัดกุม โดยเฉพาะแผนกิจกรรมที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนของบริษัท จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องได้รับการพิจารณาอย่างถี่ถ้วน เพราะส่งผลอย่างมากต่อรายได้ กำไรหรือขาดทุนของบริษัท

หลักสูตรนี้ได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้พนักงานขายได้เรียนรู้และเข้าใจหลักการและเทคนิคการวางแผนการขายให้เหมาะกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวิเคราะห์สถานการณ์การขาย การกำหนดเป้าหมายและการพยากรณ์ยอดขาย การวางแผนกิจกรรมส่งเสริมการขายให้เหมาะสมกับต้นทุนและค่าใช้จ่าย รวมถึงการติดตามและประเมินผลการขาย ระดมสมองเพื่อฝึกฝนการวางแผนอย่างได้ผลจริง เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ได้ด้วยตนเอง

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคการวางแผนการขายอย่างได้ผล
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

### หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. แนวคิดการวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย
2. การวิเคราะห์สถานการณ์การขายด้วย SWOT Analysis
3. การกำหนดเป้าหมายการขายสำหรับพนักงานขาย
4. กิจกรรม: SWOT Analysis และการกำหนดเป้าหมายการขาย
5. แนวทางการวางแผนการขายอย่างได้ผล (SMART Plan)
  - 5.1 ลูกค้าเป้าหมาย (Target Customer)
  - 5.2 ผลิตภัณฑ์ (Product)



- 5.3 ราคา (Price)
- 5.4 ช่องทางการขาย (Sales Channel)
- 5.5 การส่งเสริมการขาย (Promotion)
6. ข้อพิจารณาสำคัญในการวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย
  - 6.1 คู่แข่งขันในพื้นที่
  - 6.2 เป้ายอดขาย
  - 6.3 การจัดเส้นทางที่มีประโยชน์ต่อการขายสูงสุด
7. การวางแผนปฏิบัติการสำหรับงานขาย (Action Plan)
8. กิจกรรม: การวางแผนปฏิบัติการสำหรับงานขาย
9. การพยากรณ์ยอดขาย (Sales Forecasting)
10. การทำรายงานการขายและ การประเมินผลการขาย (Sales Report & Sales Evaluation)
11. ข้อควรปฏิบัติในการวางแผนการขายเพื่อความสำเร็จในการขาย
- 12 สรุปคำถามและคำตอบ

## ใบรับรอง: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

| ชำระภายใน <b>12 เมษายน 2561</b>                                          |                 |        |                   |                 |                               |
|--------------------------------------------------------------------------|-----------------|--------|-------------------|-----------------|-------------------------------|
| ประเภท                                                                   | ค่าสัมมนา       | VAT 7% | หัก ณ ที่จ่าย 3 % | รวมจ่ายสุทธิ    | กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย |
| <b>บุคคลทั่วไป</b>                                                       | <b>4,500.00</b> | 315.00 | 135.00            | <b>4,680.00</b> | 4,815.00                      |
| <b>สมาชิก HIPO</b>                                                       | <b>4,300.00</b> | 301.00 | 129.00            | <b>4,472.00</b> | 4,601.00                      |
| พิเศษ! ชำระภายใน <b>28 มีนาคม 2561 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)</b> |                 |        |                   |                 |                               |
| ประเภท                                                                   | ค่าสัมมนา       | VAT 7% | หัก ณ ที่จ่าย 3 % | รวมจ่ายสุทธิ    | กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย |
| <b>บุคคลทั่วไป</b>                                                       | <b>4,300.00</b> | 301.00 | 129.00            | <b>4,472.00</b> | 4,601.00                      |
| <b>สมาชิก HIPO</b>                                                       | <b>4,000.00</b> | 280.50 | 120.00            | <b>4,160.00</b> | 4,280.00                      |

### วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ขอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
  - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด  
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ขอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท 111 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด  
Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8  
Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2  
Website: [www.hipotraining.com](http://www.hipotraining.com), [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)  
E-mail: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)  
Facebook: [www.facebook.com/HIPOtraining](https://www.facebook.com/HIPOtraining)

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, กลยุทธ์, การวางแผนการขาย, บริหารต้นทุนเพื่อเพิ่มผลกำไร, การวิเคราะห์สถานการณ์การขาย, Sales, Planning, Cost Management