



การสร้างโอกาสทางการขายและการเพิ่มยอดขาย

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลาบอเรตอรีส์ จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

12 มีนาคม 2564

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในสภาพของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ **การขายจะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวนั้น มีปัจจัยต่างๆ มากมายที่ส่งผลกระทบโดยตรง** ไม่ว่าจะเป็นสินค้า พนักงานขาย คู่แข่ง รวมถึงภาวะแวดล้อมต่างๆ พนักงานจะต้องอาศัยทักษะ เทคนิค ลูกล่อลูกชนในการเพิ่มยอดขายให้ได้ด้วยการบริหารจัดการปัจจัยต่างๆอย่างมีประสิทธิภาพ **หากพนักงานขาดทักษะดังกล่าวแล้ว ยอดขายย่อมลดลงอย่างแน่นอน หรือ เพิ่มขึ้นอย่างไม่เต็มที** ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานขายต้องเรียนรู้เทคนิคและยุทธวิธีในการขายและการบริหารยอดขาย เพื่อสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการขายและเพิ่มยอดขายในที่สุด

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ทีมขาย ได้เรียนรู้เทคนิคในการเพิ่มยอดขายอย่างมีเป็นระบบ ได้สำรวจและวิเคราะห์แนวทางการปฏิบัติงานงานขายของตน การทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง จนในที่สุดเมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาสามารถสร้างยุทธวิธีในการเพิ่มยอดขาย และประยุกต์ต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้และแลกเปลี่ยนโอกาสในการแสวงหาโอกาสการขาย
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการเพิ่มยอดขายอย่างเป็นระบบ
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

Module 1 โอกาสแห่งการขาย เพื่อการขายฐานลูกค้า

1. **เตรียมพร้อม!!! ปัจจัย**แห่งความสำเร็จในการสร้างโอกาสทางการขาย เพื่อเพิ่มยอดขาย
2. วิเคราะห์.....ปัญหาด้านการขายและแนวทางแก้ไข
3. เจาะแค้น.....การวิเคราะห์คู่แข่ง เพื่อแสวงหาโอกาสการขาย
 - ใครคือคู่แข่ง
 - จุดอ่อน จุดแข็งของคู่แข่ง
 - เปรียบเทียบยอดขาย
 - การติดตามข้อมูลและความเคลื่อนไหวคู่แข่ง
4. **กิจกรรมจำลองสถานการณ์การขาย** เพื่อหาวิธีการเพิ่มยอดขาย
(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร เพื่อให้ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างเป็นระบบ)

Module 2 เพิ่มยอดขายด้วยหนึ่งสมอง สองมือ และความพร้อม

5. **ปฏิบัติการ ... การเพิ่มยอดขายด้วยตัวเอง**
 - สร้างระบบการทำงาน



- การวางแผนเป้าหมายการขายในแต่ละเดือน
- วางแผนการขายให้เหมาะสมกับลูกค้า
- **การขายอย่างเป็นระบบเป็นขั้นตอน**
- การจัดเก็บข้อมูลลูกค้าและความเข้าใจลูกค้าเป็นรายๆ
- ความสม่ำเสมอในการเข้าพบ
- การทบทวนการขาย
- สร้างพลังใจ เพิ่มไฟให้ตัวเอง

Module 3 เพิ่มยอดขายด้วยการบริหารสินค้า และ จุดขาย

6. ปฏิบัติการ.....การเพิ่มยอดขายด้วยตัวสินค้า

- การวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็งสินค้า
- **การรับรู้และเข้าใจประโยชน์ของสินค้าในมุมมองของผู้ใช้ (End User)**
- ใช้การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย ให้เป็นประโยชน์
- สินค้าเหมาะกับกลุ่มลูกค้าในแต่ละพื้นที่หรือไม่
- สรุป คำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาค่าอบรม / หลักสูตร / ท่าน					
จำนวนผู้เข้าอบรม	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
1	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
พิเศษ...ราคาโปรโมชั่น !!!					
จำนวนผู้เข้าอบรม	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
2	3,500.00	245.00	105.00	3,640.00	3,745.00
3	2,900.00	203.00	87.00	3,016.00	3,103.00

วิธีการชำระเงิน:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน 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 ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
- ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8

แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2

เว็บไซต์: www.hipotraining.co.th

อีเมล: hipotraining@gmail.com

ไลน์: hipotraining

เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOTraining

อบรม, สัมมนา, การขาย, การตลาด, เพิ่มยอดขาย, กลยุทธ์, เทคนิค