

Sales Planning & Forecasting Analysis

การวางแผนและพยากรณ์การขาย

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด

บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอรีส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา

Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไลซ์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี

ประสบการณ์ตรงและจริงในวงการ ด้านการขาย การตลาด และ บริการ มากกว่า 30 ปี

13 มิถุนายน 2568

09.00 – 16.00

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

การขายที่เน้นขายให้ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นรายบุคคล รายใหญ่หรือขายให้แก่องค์กร ต้องเน้นความสำคัญของลูกค้าเป็นหลัก พนักงานขายที่ดีต้องสร้าง Customer Value ขึ้นให้ได้ เพื่อความสำเร็จของเป้าหมายการขายที่ต้องการ หลักการสำคัญอันดับแรก คือ การวางแผนการขาย (Sales Planning) ที่ต้องอาศัยการวิเคราะห์ข้อมูลและสถานการณ์ที่จะนำไปสู่การกำหนดกลยุทธ์และวิธีการ รวมถึงการคาดการณ์ด้วยเทคนิคการพยากรณ์การขาย (Sales Forecasting) เพื่อที่จะประเมินผลลัพธ์ไม่ว่าจะเป็นยอดขายหรือจำนวนสินค้าที่คาดว่าจะขายได้ในแต่ละช่วงเวลาว่ามีความแม่นยำหรือใกล้เคียงเป็นไปตามแผนที่วางไว้เพียงใด และยังช่วยให้ฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องสามารถนำการพยากรณ์ไปใช้ในการวางแผนงานให้สอดคล้องกับฝ่ายขาย จะช่วยให้พนักงานขายสามารถดำเนินงานการขายเพื่อเป้าหมายและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นพนักงานขายควรจะต้องรู้ กระบวนการวางแผนการขาย การพยากรณ์การขาย เทคนิคในการวิเคราะห์สถานการณ์ที่เกี่ยวข้องทั้งภายในและภายนอก

เนื้อหาของการฝึกอบรมนั้นจะเน้นให้ได้เรียนรู้หลักการต่างๆ การทำกิจกรรมฝึกปฏิบัติเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริงก่อนที่จะนำความรู้นั้นไปในการทำงานเพื่อเสริมสร้างเทคนิคการวางแผนและการพยากรณ์การขายอย่างมืออาชีพนั่นเอง

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจการบริหารงานขายอย่างเป็นระบบ
2. ผู้เข้าอบรมสามารถกระบวนการวางแผนการขายและการพยากรณ์ยอดขายอย่างเป็นขั้นตอน
3. ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพของการขายให้เป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้นเพื่อการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่องด้วยการฝึกปฏิบัติการนำเสนอแผนการขาย

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

Module 1: Principle of Sales Planning

1. องค์ประกอบสำคัญของการบริหารการขายด้วยหลัก PDCA
2. การขายและการตลาด (Sales and Marketing) - ความเกี่ยวข้องที่สร้างความสำเร็จในงานขาย
3. ความสำคัญของการวางแผนการขาย
4. กระบวนการวางแผนการขาย (Sales Planning)
 - วิเคราะห์สถานการณ์ทั้งภายในและภายนอก
 - กำหนดเป้าหมายการขาย
 - ระบุกลยุทธ์การขาย

- วางแผนปฏิบัติการและแผนสำรอง
- 5. **Workshop:** กิจกรรมการวิเคราะห์สถานการณ์ทั้งภายในและภายนอก
- 6. การวิเคราะห์การแข่งขันและคู่แข่ง
- 7. การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย – B-to-B หรือ B-to-C
- 8. ปัจจัยสนับสนุนการวางแผนการขายให้ได้ผล
- Module 2: Sales Forecasting**
- 9. การพยากรณ์การขาย - สำคัญอย่างไร
- 10. ข้อปฏิบัติในการพยากรณ์การขาย
- 11. วิธีการพยากรณ์การขาย (Forecasting) โดยอาศัยปัจจัยที่เกี่ยวข้อง
 - พนักงานขาย
 - ประวัติการขาย
 - โอกาสการปิดการขาย
 - ระยะเวลาที่ใช้ในการขาย
 - Multivariable Analysis
 - Pipeline
- 12. **Workshop:** เทคนิคการพยากรณ์การขาย
- 13. การประเมินผลการขายและการรายงานผล
- 14. สรุป คำถามและคำตอบ



ประกาศนียบัตร : บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาต่ออบรมสัมมนา / ท่าน					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
สมัคร 1 ท่าน	7,900.00	553.00	237.00	8,216.00	8,453.00
สมัคร 2 ท่าน	4,950.00	346.50	148.50	5,148.00	5,269.50
สมัคร 3 ท่าน	4,500.00	315.00	135.00	4,680.00	4,815.00

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8

ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
และ Scan ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ hipotraining@gmail.com
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทวินิจัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ

- ✓ **Tel. :** 086-318-3151
- ✓ **E-mail :** hipotraining@gmail.com
- ✓ **Website :** www.hipotraining.co.th หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



- ✓ **ID Line@ :** @761mvknp หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



- ✓ **Facebook Fan page :** www.facebook.com/HIPOtraining หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



รับชมตัวอย่างการสอนเพิ่มเติมได้ที่

- ✓ **YouTube :** <https://www.youtube.com/user/hipotraining/videos>

