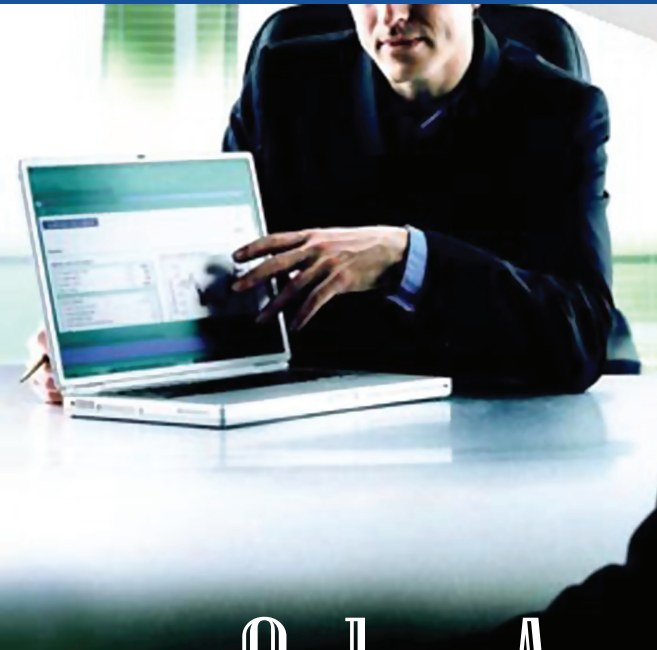


หลักสูตร การวิเคราะห์การขายเพื่อสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน



“ การมียอดขายที่เหนือคู่แข่งนั้น อาจต้องเริ่มที่การวิเคราะห์การขายที่ดีก่อน” เหตุใดจึงกล่าวเช่นนั้น นั่นก็เป็นเพราะเราพบว่าหลายๆ บริษัทที่ประสบความสำเร็จ เกิดจากการมีกลยุทธ์การแข่งขัน หรือแผนการตลาด การขายที่ดี ที่สามารถสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันได้ ซึ่งไม่จำเป็นกลยุทธ์ หรือแผนที่ดี ย่อมต้องเริ่มจากการวิเคราะห์การขายที่ดี อีกชั้นหนึ่ง ข้อมูลต่างๆ ด้านการขายของเรา ล้วนจะมีประโยชน์อย่างใหญ่หลวง หากถูกนำเสนอวิเคราะห์ วิเคราะห์ และใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มที่ ดังนั้นผู้ที่ต้องรับผิดชอบในงานที่ต้องกำหนดกลยุทธ์การตลาด การขายของบริษัท จึงจำเป็นที่จะต้องมีความรู้ด้านการวิเคราะห์อย่างยิ่ง โดยในหลักสูตรนี้จึงได้กำหนดการเรียนรู้ถึงความเข้าใจในข้อมูลการขายต่างๆ ที่จำเป็นต่อการนำมาใช้ ไม่ว่าจะเป็นด้านยอดขาย ด้านผลิตภัณฑ์ หรือด้านลูกค้า เรียนรู้เทคนิคต่างๆ ที่ใช้ในการวิเคราะห์การขาย พร้อมทั้งกรณีศึกษาจากที่ต่างๆ และประสบการณ์ตรงจากมืออาชีพ

Sales Analysis

พุธที่ 23 พฤศจิกายน 2559



Course Outline

- ความสำคัญและประโยชน์ของการวิเคราะห์การขาย
- เป้าหมายและขอบเขตของการวิเคราะห์การขาย
- การวิเคราะห์การขายในแต่ละกลุ่มลูกค้า
- การวิเคราะห์การขายของผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอสู่ตลาด
- การวิเคราะห์การขายในรูปแบบต่างๆ
- เทคนิคการประเมินผลและติดตามผลการขาย
- วิธีวิเคราะห์และประเมินผลหลังการขาย
- วิธีวิเคราะห์ถึงสาเหตุ และแก้ไขปัญหาเพื่อเพิ่มรายได้เปรียบทางการแข่งขัน

เรียนรู้เทคนิคการวิเคราะห์การขาย ผ่านมุมมองต่างๆ
ทั้งด้านการประเมินผลงานขาย ด้านลูกค้า และผลิตภัณฑ์
สู่การนำมาใช้เพื่อปรับปรุง แผน และกลยุทธ์การตลาด และการขาย



Sales Analysis

หลักสูตร การวิเคราะห์การขายเพื่อสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน

Objective

- 1) ทำความเข้าใจภาพรวมในการวิเคราะห์การขาย
- 2) รู้จักว่าข้อมูลการขายที่สำคัญมีอะไรบ้าง และจะใช้ประโยชน์ได้อย่างไร
- 3) เรียนรู้ หลักคิด ทฤษฎี และเครื่องมือต่างๆ ที่ใช้ในการวิเคราะห์การขาย
- 4) ได้เปิดมุมมองจากกรณีศึกษาต่างๆ จากที่อื่น เพื่อปรับเปลี่ยนมุมมองในการวิเคราะห์
- 5) สามารถแปลงผลการวิเคราะห์การขาย สู่การทำแผน และกลยุทธ์การขาย การตลาดได้



วิทยากร -- อ.ธเนศ ตั้งเจริญมั่นคง

ประสบการณ์ที่ผ่านมา

- กรรมการผู้จัดการบริษัท Strategic Solution International จำกัด และอดีตผู้บริหารด้านการขายของบริษัท เนสเล่ (ประเทศไทย) จำกัด

ค่าธรรมเนียม 5,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) สถานที่ โกลเด้นทิวลิป ซอฟเฟอริน (เรดิสันเดิม) ใต้ทางด่วนพระราม 9 พุทธิ 23 พฤศจิกายน 2559 ลงทะเบียน 8.30 - 9.00 น.



For English Version Click! ---- www.sbdc.co.th

@strategiccenter

www.facebook.com/StrategicCenter

สนใจสมัคร กรอกรายละเอียด ส่ง FAX ไปตอบรับกลับมาที่ โทรสาร 0-2559-2148 หรือสมัครผ่านทาง Website

ใบตอบรับ

1.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

2.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

3.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

4.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

การชำระเงิน

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชี้ดคร่อม ส่งจ่ายในนาม "บริษัท ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ จำกัด" เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692 1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ.ลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310
- โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน) สาขาศรีวิราชทาวเวอร์อินทาวน์ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน) สาขาสี่แยกศรีวิราช บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 140-2-12879-3

** หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน

มีฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายรอยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

ชื่อบริษัท/องค์กร.....

สำนักงานใหญ่ สาขา.....

ประเภทธุรกิจ.....

ที่อยู่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....

ชื่อผู้ประสานงาน.....

ตำแหน่ง.....

ฝ่าย.....

โทรศัพท์.....

มือถือ.....

โทรสาร.....

E-mail :

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10%

สมัครสมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท/ปีพร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่นั่งล่วงหน้าก่อน)