

Sales Analysis

พุธที่ 17 มิถุนายน 2563

“เรียนรู้เทคนิค
การวิเคราะห์การขาย
เพื่อสร้างความได้เปรียบ
ทางการแข่งขัน”



ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท
(ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



คุณธนศ ตั้งเจริญมั่นคง

ประสบการณ์การทำงาน :
ผู้เชี่ยวชาญและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาด
รองผู้อำนวยการ บริษัท เนสท์เล่ (ประเทศไทย) จำกัด

หลักสูตร :

การวิเคราะห์การขายเพื่อสร้าง
ความได้เปรียบทางการแข่งขัน

Course Outline

- 1 การวิเคราะห์การขายในแต่ละกลุ่มลูกค้า
วิเคราะห์การขายในแต่ละกลุ่มลูกค้าได้อย่างถูกต้อง
แม่นยำ เพื่อนำข้อมูลของแต่ละกลุ่มลูกค้ามาทำให้เป็น
กลยุทธ์และแผนงานในลำดับต่อไป
- 2 การวิเคราะห์การขายของผลิตภัณฑ์ที่น่าเสนอสุดตลาด
การวิเคราะห์การขายผลิตภัณฑ์จะช่วยให้คุณเห็นมุมมอง
และข้อมูลของการขายในอดีต เพื่อนำมาพยากรณ์
การขายผลิตภัณฑ์ที่น่าเสนอสุดตลาดได้ในอนาคต
- 3 การวิเคราะห์การขายในรูปแบบต่างๆ
เรียนรู้การวิเคราะห์การขายในรูปแบบต่างๆ เพื่อนำไป
ปรับใช้ในการสร้างยอดขายให้ดีขึ้นกว่าเดิม ทำกำไร
ได้มากขึ้น ในธุรกิจของตน
- 4 เทคนิคการประเมินผลและติดตามผลการขาย
เรียนรู้เทคนิคต่างๆ ของการประเมินผลและติดตามผล
การขาย เพื่อนำไปปรับใช้กับองค์กรของตน
- 5 วิธีวิเคราะห์และประเมินผลหลังการขาย
วิเคราะห์และประเมินผลหลังการขายเพื่อสร้าง
ความพึงพอใจ ความมั่นใจให้กับลูกค้า สร้างภาพพจน์
ที่ดีกับบริษัท สร้างความมั่นใจให้กับพนักงาน และเพื่อ
เพิ่มโอกาสในการได้ผู้มุ่งหวังรายใหม่
- 6 วิธีวิเคราะห์ถึงสาเหตุและแก้ไขปัญหา
เพื่อเพิ่มความได้เปรียบ

1 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

2 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

3
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail
ชื่อบริษัท/องค์กร
 สำนักงานใหญ่ สาขา
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี
ประเภทธุรกิจ
ที่อยู่
ชื่อผู้ประสานงาน
ตำแหน่ง/ฝ่าย
โทรศัพท์ มือถือ
โทรสาร
E-mail

สนใจสมัครหลักสูตร สามารถสมัครได้ 2 ช่องทาง

1. สมัครผ่านทาง Website โดยสแกน QR Code เพื่อกดใบสมัครที่

www.sbdc.co.th



2. สมัครผ่านทางช่องทาง Line โดยส่งรูปหรือสแกนใบสมัคร



@strategiccenter

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่สามารถที่นั่งล่วงหน้าก่อน)