

## หลักสูตร

การวางแผนการขาย การเพิ่มสัดส่วนความสำเร็จในการขาย และการวิเคราะห์ยอดขาย

# Sales Planning & Sales Analysis

**" วิเคราะห์แม่น ขายปัง! เรียนรู้เคล็ดลับการขายแบบครบวงจร ที่จะช่วยให้คุณปิดดีลง่ายขึ้นและเพิ่มฐานลูกค้าในทุกสถานการณ์ "**

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อช่วยให้นักขายเพิ่มยอดขาย ด้วยเทคนิคการวางแผนการขายที่ช่วยให้เข้าถึงลูกค้าเป้าหมายได้อย่างแม่นยำ พร้อมเพิ่มโอกาสในการปิดการขายและขยายฐานลูกค้าในยุคการแข่งขันที่รุนแรง รวมถึงเรียนรู้การติดตามและวิเคราะห์ยอดขายเพื่อสร้างแผนการขายที่เหมาะสมสำหรับอนาคต

ผู้เรียนจะได้พัฒนาทักษะสำคัญ เช่น การค้นหา Quality Lead ที่มีศักยภาพสูง การวางแผนและนำเสนอขายอย่างมืออาชีพ การวิเคราะห์ข้อมูลยอดขายเพื่อกำหนดกลยุทธ์ และการบริหาร Sales Pipeline อย่างมีประสิทธิภาพ ผ่าน Workshop เชิงปฏิบัติที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันที เพื่อสร้างผลลัพธ์ที่จับต้องได้และยั่งยืนในสายงานขายของคุณ



อังคารที่ 11 มี.ค. 68



Swissotel

## Course Outline

- 🔍 การสร้างความสำเร็จที่ยั่งยืนในการขาย
- 🔍 การวางแผนการขายสินค้าให้ประสบความสำเร็จ (Sales Planning)
  - เรียนรู้การวางแผนการขายเชิงกลยุทธ์ เพื่อกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจนและวางแผนให้สอดคล้องกับเป้าหมายองค์กร
- 🔍 Practical Sales Planning Template (รูปแบบการวางแผนการขาย...ฉบับการประยุกต์ใช้จริง)
  - ฝึกการใช้เทมเพลตการวางแผนการขายที่สามารถนำไปใช้งานได้จริง เพื่อช่วยให้การขายมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
- 🔍 ใครคือกลุ่มเป้าหมายที่สร้างยอดขาย
  - ค้นหาเป้าหมายที่มีศักยภาพสูงและวิเคราะห์ลักษณะเฉพาะของลูกค้า เพื่อเพิ่มยอดขาย
- 🔍 การแสวงหา Quality Leads
  - เทคนิคการค้นหาและคัดกรองรายชื่อผู้มุ่งหวังที่มีคุณภาพเพื่อเพิ่มโอกาสปิดการขาย
- 🔍 Customer Journey การวิเคราะห์เส้นทางการตัดสินใจซื้อสินค้าของลูกค้า
  - ศึกษาและเข้าใจพฤติกรรมลูกค้าในแต่ละขั้นตอนของการตัดสินใจ เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ตรงใจลูกค้า
- 🔍 การเพิ่มสัดส่วนความสำเร็จในการขายผ่าน Sales Pipeline
  - การจัดการ Sales Pipeline เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการขาย และลดอัตราการสูญเสียโอกาสขาย

- 🔍 2 เทคนิคการนำเสนอขายสินค้าให้ประสบความสำเร็จ
  - เรียนรู้เคล็ดลับการนำเสนอขายที่โดดเด่นและสร้างความประทับใจให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ
- 🔍 Workshop: ศิลปะการวิเคราะห์ความต้องการลูกค้า และการนำเสนอที่สร้างยอดขาย
  - ฝึกการวิเคราะห์ความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าและการนำเสนอที่ตอบโจทย์ เพื่อเพิ่มโอกาสปิดการขาย
- 🔍 Workshop: การแสวงหาโอกาสในการขายสินค้าและบริการ
  - ฝึกปฏิบัติจริงเพื่อค้นหาโอกาสใหม่ๆ ในการขาย และพัฒนาทักษะการบริหารโอกาสขาย
- 🔍 กลยุทธ์การรักษาและขยายฐานลูกค้า
  - เรียนรู้เทคนิคการดูแลลูกค้าปัจจุบันและขยายฐานลูกค้าใหม่ เพื่อความสำเร็จระยะยาว
- 🔍 การ "วิเคราะห์ยอดขาย" และการติดตามยอดขาย
  - พัฒนาทักษะการวิเคราะห์ตัวเลขและข้อมูลยอดขายเพื่อติดตามและปรับปรุงแผนการขายให้แม่นยำ
- 🔍 การปิดการขาย
  - เทคนิคการปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อสร้างความประทับใจและเพิ่มโอกาสในการขายซ้ำ

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ

โทร : 085-485-8825 หรือ [www.sbdc.co.th](http://www.sbdc.co.th)

STRATEGIC

ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ

หลักสูตร

# Sales Planning & Sales Analysis

การวางแผนการขาย การเพิ่มสัดส่วนความสำเร็จในการขาย และการวิเคราะห์ยอดขาย



อ.ไพบูลย์ ล้วนวรรณิ์

ที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญด้านการขาย  
การบริหารทีมขาย การตลาด การเจรจาต่อรอง  
ทั้งธุรกิจค้าปลีกและภาคอุตสาหกรรมต่างๆ มามากกว่า 17 ปี

## Objectives

1. เพื่อพัฒนากิจกรรมการวางแผนและการนำเสนอขายอย่างเป็นระบบเพื่อเพิ่มโอกาสในการปิดการขายให้สำเร็จมากยิ่งขึ้น
2. เพื่อเพิ่มความสามารถในการจัดการ Sales Pipeline และติดตามผลอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อสร้างยอดขายที่ยั่งยืน
3. เพื่อสร้างกลยุทธ์การรักษาคำความสัมพันธ์กับลูกค้าและขยายฐานลูกค้าใหม่ให้เติบโตท่ามกลางสภาวะการแข่งขันที่รุนแรง
4. เพื่อเสริมทักษะการวิเคราะห์ยอดขายและวางแผนอนาคตอย่างแม่นยำเพื่อบรรลุเป้าหมายขององค์กร

## สนใจสมัครหลักสูตร



Line  
@strategiccenter



เว็บไซต์  
www.sbdc.co.th

ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี  
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ  
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ที่สำรองที่นั่ง  
ล่วงหน้าก่อน)



### การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม  
สั่งจ่ายในนาม  
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"  
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692  
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา  
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



### โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารสิริไทย จำกัด(มหาชน)  
สาขาศรีรามวอนอินทาวน์ บัญชีออมทรัพย์  
เลขที่ 609-2-01313-6



\*\*\*หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน  
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

1 ชื่อ \_\_\_\_\_  
ตำแหน่ง/ฝ่าย \_\_\_\_\_  
E-mail \_\_\_\_\_

2 ชื่อ \_\_\_\_\_  
ตำแหน่ง/ฝ่าย \_\_\_\_\_ มือถือ \_\_\_\_\_  
E-mail \_\_\_\_\_

3 ชื่อ \_\_\_\_\_  
ตำแหน่ง/ฝ่าย \_\_\_\_\_ มือถือ \_\_\_\_\_  
E-mail \_\_\_\_\_

ชื่อบริษัท/องค์กร \_\_\_\_\_  
 สำนักงานใหญ่  สาขา \_\_\_\_\_

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี \_\_\_\_\_

ประเภทธุรกิจ \_\_\_\_\_  
มือถือ \_\_\_\_\_  
ที่อยู่ \_\_\_\_\_

ชื่อผู้ประสานงาน \_\_\_\_\_  
ตำแหน่ง/ฝ่าย \_\_\_\_\_  
โทรศัพท์ \_\_\_\_\_ มือถือ \_\_\_\_\_  
โทรสาร \_\_\_\_\_  
E-mail \_\_\_\_\_

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ

โทร : 085-485-8825 หรือ www.sbdc.co.th

# STRATEGIC

ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ