



หลักสูตรอบรม

## AI for Sales Forecasting

จัดอบรมวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2569

9.00-16.00 โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20

หยุดเดาด้วยความรู้ลึก เริ่มคาดการณ์ด้วยความเข้าใจ

---

ทำไมองค์กรควรมีหลักสูตรนี้

ทุกเดือนเราต้องตอบคำถามเดิม ๆ

เดือนหน้าจะขายได้เท่าไร?

เป้าตั้งไว้สูงไปหรือต่ำไป?

ถ้ายอดไม่เป็นไปตามคาด จะรับมือยังไง?

หลายองค์กรยังคงใช้ประสบการณ์ ความรู้สึก หรือ Excel เดิม ๆ ในการคาดการณ์ ซึ่งมักทำให้:

- คาดผิดพลาด
- วางแผนคนและงบประมาณ
- สต็อกเกินหรือของขาด
- ถ้าไม่เป็นไปตามที่หวัง

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาเพื่อเปลี่ยนการ Forecast จาก “การเดา”  
ให้กลายเป็น “ระบบคิดจากข้อมูลจริง” โดยใช้ AI ช่วยวิเคราะห์และจำลองอนาคตให้เห็นชัด

ไม่ต้องเขียนโค้ด

ไม่ต้องเป็นสาย Data

แต่ใช้ได้จริงในงานประจำ

---

## สิ่งที่ผู้เข้าอบรมจะทำได้หลังจบคอร์ส

หลังอบรม ผู้เรียนจะสามารถ:

- ✅ เตรียมข้อมูลยอดขายย้อนหลังให้พร้อมสำหรับการ Forecast
- ✅ ใช้ AI วิเคราะห์แนวโน้มยอดขายและปัจจัยที่มีผล
- ✅ คาดการณ์ยอดขายล่วงหน้าอย่างเป็นระบบ
- ✅ จำลองหลายสถานการณ์ เช่น
  - กรณีปกติ
  - กรณียอดโต
  - กรณียอดตก
    - ✅ เห็นผลกระทบของแต่ละสถานการณ์ต่อ “กำไร”
    - ✅ นำผล Forecast ไปวางแผนราคา โปรโมชั่น และทีมขายได้จริง

---

## ปัญหาที่หลักสูตรนี้ช่วยแก้

เหมาะกับองค์กรที่กำลังเจอปัญหาเหล่านี้:

- Forecast ไม่เคยตรง
- ใช้ Excel เดิม ๆ ไม่มีโมเดลคิดรองรับ
- ดูยอดขายย้อนหลัง แต่ไม่รู้อนาคต
- ผู้บริหารถาม “ถ้ายอดไม่ถึงเป้า จะทำยังไง” แล้วตอบไม่ชัด
- วางแผนแล้วค่อยมาแก้ปัญหาคือหลัง

หลักสูตรนี้จะช่วยให้คุณ:

- 👉 เห็นภาพล่วงหน้า
- 👉 เตรียมแผนรับมือก่อนเกิดปัญหา
- 👉 ตัดสินใจจากข้อมูล ไม่ใช่ความรู้สึก

---

## จุดเด่นของหลักสูตรนี้

- ✓ ใช้ AI เป็นผู้ช่วยคิด ไม่ใช่แค่เครื่องมือ
- ✓ ไม่ต้องเขียนโค้ด
- ✓ เน้นทำจริงตลอดวัน
- ✓ เชื่อม Forecast กับกำไรจริง
- ✓ ได้เครื่องมือกลับไปใช้ต่อในงาน

เรียนแบบที่ปรึกษาธุรกิจคิดและวางแผนจริง

---

## Workshop ตลอดวัน (ลงมือทำจริง)

### 1. เตรียมข้อมูลและดูแนวโน้มยอดขาย

- นำข้อมูลยอดขายย้อนหลังมาจัดรูปแบบให้พร้อมใช้
  - ใช้ AI วิเคราะห์แนวโน้ม และปัจจัยสำคัญ เช่น ฤดูกาล โปรโมชั่น
  - สร้างกราฟยอดขายและตัวแปรที่มีผล
- 

### 2. ทำ Forecast และจำลองสถานการณ์

- ให้ AI ช่วยคาดการณ์ยอดขายล่วงหน้า
  - สร้าง 3 สถานการณ์หลัก
    - ปกติ
    - ดีขึ้น
    - เสี่ยงตก
  - ดูผลกระทบของแต่ละกรณีต่อยอดขายและกำไร
- 

### 3. แปลงตัวเลขเป็นแผนงานจริง

- ดีความผล Forecast
  - ทดลองปรับกลยุทธ์ เช่น
    - ราคา
    - โปรโมชั่น
    - จำนวนทีมขาย
  - ให้ AI วิเคราะห์ว่ากำไรจะเปลี่ยนอย่างไร
- 

### 4. เกมจำลองผลกำไร

- แต่ละทีมได้งบประมาณจำลอง

- เลือกกลยุทธ์จากผล Forecast
  - AI จำลองผลกำไรให้เห็นทันที
  - เปรียบเทียบว่าใครวางแผนได้คุ้มค่าที่สุด
- 

## 5. วางแผนใช้ AI กับงานจริงของตัวเอง

- สรุปแนวทางนำไปใช้ในองค์กร
  - ทำแผน Forecast สำหรับ 90 วันถัดไป
- 

### ระยะเวลาอบรม (1 วัน)

09.00 – เข้าใจแนวคิด Forecast ด้วย AI  
10.30 – เตรียมข้อมูลและวิเคราะห์แนวโน้ม  
13.00 – ทำ Forecast และ Scenario  
14.45 – แปลง Insight เป็นแผนงาน  
15.30 – เกมจำลองกำไร + แผนใช้งานจริง

---

### สิ่งที่ผู้เรียนจะได้รับ

-  Template Forecast (Excel / Google Sheet)
  -  Prompt สำหรับทำ Forecast และ Scenario
  -  Action Plan สำหรับวางแผนรายเดือน
  -  Dashboard ตัวอย่างจากงาน Workshop
  -  เครื่องมือวัดความแม่นยำของ Forecast
- 

### ผลลัพธ์ที่องค์กรจะเห็น

- Forecast แม่นขึ้น
  - วางแผนได้ล่วงหน้า
  - ลดความเสี่ยงจากการตัดสินใจผิด
  - เห็นผลกำไรก่อนลงมือจริง
  - ทีมทำงานด้วยข้อมูลเดียวกัน
- 

### เหมาะกับใคร

- ฝ่ายขาย / ผู้จัดการฝ่ายขาย
- วางแผนธุรกิจ

- การเงิน / วางงบประมาณ
- ผู้บริหารระดับต้นถึงกลาง
- คนที่ต้องใช้ยอดขายการณในการตัดสินใจ

## ✓ สรุปสั้น ๆ

หลักสูตรนี้ช่วยให้องค์กร:

จาก เดายอดขาย

เป็น คาดการณ์จากข้อมูลจริง

จาก แก้ปัญหาที่หลัง

เป็น วางแผนล่วงหน้า

จาก ดูตัวเลขย้อนหลัง

เป็น เห็นกำไรในอนาคต

วิทยากร คุณชนันธุทธิ ปฐมเล็ก

ปรึกษาและวิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้าน **Applied AI for Work, HR & IS Analytics, Data Transformation** และ ด้วยประสบการณ์กว่า **25 ปี** ในการวางระบบข้อมูลองค์กร ออกแบบโครงสร้าง HRIS และพัฒนา Dashboard เพื่อการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ ผมเชื่อว่าเทคโนโลยีจะทรงคุณค่าได้ก็ต่อเมื่อ “เข้าใจคน”

จึงมุ่งเน้นการนำ Data และ AI มาช่วยยกระดับ **ศักยภาพคนทำงาน** ให้คิด วิเคราะห์ และตัดสินใจอย่างชาญฉลาด

## KEY EXPERTISE

- **AI & Data Thinking for Work** — ประยุกต์ Generative AI และ ChatGPT เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพงาน
- **HR Information System (HRIS)** — ออกแบบระบบบริหารผลงาน โครงสร้างเงินเดือน และโครงสร้างองค์กร
- **Business Analytics & Dashboard Design** — พัฒนา Dashboard ที่ช่วยผู้บริหารตัดสินใจได้แม่นยำขึ้น
- **Learning Experience Design** — สร้างหลักสูตรที่เข้าใจง่าย สนุก และนำไปใช้ได้จริง

**Strategic Consulting for SMEs** — ถ่ายทอด Framework เช่น PESTEL, SWOT, TOWS

จำนวน **10 คน/รุ่น**

อัตราค่าสัมมนา ต่อ 1 ท่าน

(รวมค่าเอกสารอบรม ค่าวิทยากร อาหารกลางวัน และวุฒิบัตร)

| ค่าอบรมสัมมนา /1วัน   | ราคาก่อน VAT | VAT 7% | ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3% | ราคาสุทธิ |
|-----------------------|--------------|--------|----------------------|-----------|
| ค่าอบรม/สัมมนา 1 ท่าน | 3,900        | 273    | 117                  | 4,056     |

## วิธีการชำระเงิน:

### 1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-3-63836-8

ชื่อบัญชี บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิง โซลูชัน จำกัด

และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) info.ptstraining@gmail.com

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

2. ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd.)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450

บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤษภาวิไล 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แขวง 3

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

ติดต่อ คุณอรัญญา (ตัม) 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

E-mail: [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com)

[www.ptstraining.co.th](http://www.ptstraining.co.th)

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนากรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา

**ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง**

**(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)**

## AI for Sales Forecasting

ส่งมาที่ [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com) หรือ [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com)

บริษัท \_\_\_\_\_

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี \_\_\_\_\_

รหัสไปรษณีย์ \_\_\_\_\_ TAX ID \_\_\_\_\_

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) \_\_\_\_\_ โทรศัพท์ \_\_\_\_\_ ต่อ \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_

วันสัมมนา \_\_\_\_\_

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_

ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_