Sales Planning & Forecasting Analysis
การวางแผนและพยากรณ์การขาย

วันที่ 6 สิงหาคม 2568
เวลา 09.00-16.00 น. Gold Orchid Hotel

หลักการและเหตุผล:

การขายที่เน้นขายให้ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นรายบุคคล รายใหญ่หรือขายให้แก่องค์กร ต้องเน้นความสำคัญของลูกค้าเป็นหลัก พนักงานขายที่ดีต้องสร้าง Customer Value ขึ้นให้ได้ การขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเราไม่ได้เน้นการขายเพื่อวันนี้เท่านั้น การขายแบบ Sales Planning & Sales Forecast Analysis จะส่งผลถึงการขายในระยะยาวเพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง เพราะฉะนั้นพนักงานขายควรจะรู้ กระบวนการวางแผนการขาย การพยากรณ์ยอดขาย เทคนิคในการวิเคราะห์คู่แข่งในการวางแผนด้านการขาย ไม่ว่าจะอยู่ในกระบวนใดๆก็ตามของการขาย เนื้อหาของการฝึกอบรมนั้นจะเน้นให้ได้เรียนรู้หลักการต่างๆ การทำกิจกรรมฝึกปฏิบัติเพื่อทำให้ผู้เข้าฝึกอบรมนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริงก่อนที่จะนำความรู้นั้นไปในการทำงานเพื่อเสริมสร้างเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพนั่นเอง

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจการบริหารงานขายอย่างเป็นระบบ

2. ผู้เข้าอบรมสามารถกระบวนการวางแผนการขายและการพยากรณ์ยอดขายอย่างเป็นขั้นตอน

3. ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพของการขายให้เป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้นเพื่อการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่องด้วยการฝึกปฏิบัติการนำเสนอแผนการขาย

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

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

อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
บุคคลทั่วไป	4,500	315	135	4,800
สมัคร 3 ท่านๆละ	4,200	294	126	4,368

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-363836-8
ชื่อบัญชี บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด

1.2 **ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย** บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด

(Professional Training Solution Co.,Ltd.)

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา
Professional Training Solution
Tel 02-1753330, 086-6183752
www.ptstraining.co.th
Email info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)