

**10 กรกฎาคม 2569...เทคนิคการพยากรณ์ยอดขายเพื่อวิเคราะห์การขายจริงให้ได้ตามเป้า (Sales Planning & Sales Forecast Analysis)**

09.00-16.00 น. โรงแรมRembrandt

# เทคนิคการพยากรณ์ยอดขาย เพื่อวิเคราะห์การขายจริงให้ได้ ตามเป้า (Sales Planning & Sales Forecast Analysis)

66066

**สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม**

การขายที่เน้นขายให้ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นรายบุคคล รายใหญ่หรือขายให้แก่องค์กร ต้องเน้นความสำคัญของลูกค้าเป็นหลัก พนักงานขายที่ดีต้องสร้าง Customer Value ขึ้นให้ได้ การขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเราไม่ได้เน้นการขายเพื่อวันนี้เท่านั้น การขายแบบ Sales Planning & Sales Forecast Analysis จะส่งผลถึงการขายในระยะยาวเพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง เพราะฉะนั้นพนักงานขายควรจะต้องรู้ กระบวนการวางแผนการขาย การพยากรณ์ยอดขาย เทคนิคในการวิเคราะห์คู่แข่งในการวางแผนด้านการขาย ไม่ว่าจะอยู่ในกระบวนการใดๆ ก็ตามของการขาย เนื้อหาของการฝึกอบรมนั้นจะเน้นให้ได้เรียนรู้หลักการต่างๆ การทำกิจกรรมฝึกปฏิบัติเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริงก่อนที่จะนำความรู้นั้นไปในการทำงานเพื่อเสริมสร้างเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพนั่นเอง

## สิ่งที่ได้จากการฝึกอบรม

- ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจการบริหารงานขายอย่างเป็นระบบ
- ผู้เข้าอบรมสามารถกระบวนการวางแผนการขายและการพยากรณ์ยอดขายอย่างเป็นขั้นตอน
- ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพของการขายให้เป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้นเพื่อการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่องด้วยการฝึกปฏิบัติการนำเสนอแผนการขาย

## หัวข้อการฝึกอบรม

- ความหมายและความเข้าใจของการบริหารการขาย
- Workshop : Sales Planning & Forecast Problem
- ทำไมเราต้องรู้และเป็นทั้งนักการตลาด และนักขาย
- เทคนิคการวางแผนการขายที่สอดคล้องกับแผนการตลาดเชิงรุก
- กลยุทธ์เลือกตลาด STP และ 4 P เพื่อเอาชนะคู่แข่ง
- เทคนิคการวางแผนก่อนเข้าพบลูกค้าในเชิงรุกให้ถูกที่ ถูกเวลา
- การวิเคราะห์พยากรณ์ยอดขาย และการตั้งเป้าหมายการขาย
- การกระจายเป้าหมายการขายเป็นรูปธรรม
- การตั้งเป้าหมายผู้มุ่งหวังเพื่อรองรับเป้าหมายการขาย
- การจัดสรรงบประมาณการขายเพื่อสนับสนุนงานขาย
- การวิเคราะห์ Competitor for Competitive Planning
- การระบุคู่แข่งทั้งทางตรง และทางอ้อม
- การวิเคราะห์ส่วนแบ่งทางการตลาด (Market Share)
- การวิเคราะห์จุดยืนของผลิตภัณฑ์ (Product Positioning)
- Workshop : Sales Planning & Forecast Solution

## รูปแบบการฝึกอบรม

- อภิปรายแลกเปลี่ยนความคิดเห็น สะท้อนแนวคิดร่วมกัน
- สรุปและถาม-ตอบ เพื่อทดสอบความเข้าใจ

ผู้เข้าฝึกอบรม

พนักงานขายทุกระดับในองค์กร

วิทยากร

อาจารย์สุกิจ ตริยธวัฒนา

ระยะเวลาฝึกอบรม 1 วัน

## ▪ อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

| ค่าอบรม                           | ราคาก่อน VAT | VAT 7% | ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3% | ราคาสุทธิ |
|-----------------------------------|--------------|--------|----------------------|-----------|
| ราคาท่านละ                        | 3,900        | 273    | 117                  | 4,056     |
| <b>Early Bird</b> จ่ายก่อนลดพิเศษ | 3,700        | 259    | (111)                | 3,848     |
| <b>Pro สมัครง 3 ท่านๆละ</b>       | 3,500        | 245    | (105)                | 3,640     |

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน

## วิธีการชำระเงิน:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - ธนาคารกสิกรไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-3-63836-8  
ชื่อบัญชี บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด  
และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) info.ptstraining@gmail.com  
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd.)
- หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450  
บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด  
เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาริวิล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แขวง 3  
แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรุณญา 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

[www.ptstraining.co.th](http://www.ptstraining.co.th)อีเมล [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com), [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com)

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

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

## เทคนิคการพยากรณ์ยอดขายเพื่อวิเคราะห์การขายจริงให้ได้ตามเป้า (Sales Planning & Sales Forecast Analysis)

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

บริษัท \_\_\_\_\_

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ รหัสไปรษณีย์ \_\_\_\_\_

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: \_\_\_\_\_

### หมายเหตุ

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า **7** วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ **30%** ของราคาค่าสัมมนา