



โครงการอบรม Online by Zoom Meeting

หลักสูตร “เทคนิคการพยากรณ์ยอดขายเพื่อวิเคราะห์การขายจริงให้ทะลุเป้า (Sales Planning & Sales Forecast Analysis)” รุ่นที่ 1 - 2

รุ่นที่ 1 : วันที่ 29 กรกฎาคม 2565 และ รุ่นที่ 2 : วันที่ 1 พฤศจิกายน 2565

ณ Host MUT Training Center

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

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจการบริหารงานขายอย่างเป็นระบบ
2. ผู้เข้าอบรมสามารถกระบวนการวางแผนการขายและการพยากรณ์ยอดขายอย่างเป็นขั้นตอน
3. ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพของการขายให้เป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้นเพื่อการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่องด้วยการฝึกปฏิบัติการนำเสนอแผนการขาย

หัวข้อการฝึกอบรม

เวลา 13.00 – 16.00 น.

- ความหมายและความเข้าใจของการบริหารการขาย
- กระบวนการที่สร้างความสำเร็จในงานขาย

Workshop : Sales Planning & Forecast Problem

- ความเกี่ยวข้องระหว่างงานด้านการตลาดและงานด้านการขาย
- ทำไมเราต้องรู้และเป็นที่นักการตลาด และนักขาย
- เทคนิคการวางแผนการขายที่สอดคล้องกับแผนการตลาดเชิงรุก
- กลยุทธ์ในการเลือกตลาด และสร้างส่วนประสมทางการตลาด
- เทคนิคการวางแผนก่อนเข้าพบลูกค้าอย่างเป็นขั้นตอน
- การวิเคราะห์พยากรณ์ยอดขาย และการตั้งเป้าหมายการขาย
- การกระจายเป้าหมายการขายเป็นรูปธรรม
- การตั้งเป้าหมายผู้มุ่งหวังเพื่อรองรับเป้าหมายการขาย
- การจัดสรรงบประมาณการขายเพื่อสนับสนุนงานขาย
- การวิเคราะห์ Competitor for Competitive Planning
- การระบุคู่แข่งทั้งทางตรง และทางอ้อม
- การวิเคราะห์ส่วนแบ่งทางการตลาด (Market Share)
- การวิเคราะห์จุดยืนของผลิตภัณฑ์ (Product Positioning)

Workshop : Sales Planning & Forecast Solution

/ วิทยากร...

วิทยากร

● อาจารย์ สุกิจ ตรียุทธวัฒนา

- ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ (ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ) มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- ปริญญาโท การจัดการ (ภาครัฐและเอกชน) มหาวิทยาลัยคริสเตียน
- Certificated to Securities Marketing (Securities Training Association)
- Certificated to Train the Trainer
- Certificated to Excellent to Customer Service (สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ)
- Certificated to Impressive Personality Development Program (สถาบันพัฒนาบุคลิกภาพจอห์นโรเบิร์ตเพาเวอร์)
- ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาดขายตรง ด้านบริการลูกค้า ด้านการบริหาร และพัฒนาทรัพยากรมนุษย์รวมแล้วเกือบ 25 ปี จากบริษัทและองค์กรชั้นนำหลายแห่ง
- ประสบการณ์ด้านการเป็นวิทยากรมากกว่า 20 ปี
- ปัจจุบันเป็นที่ปรึกษาด้านพัฒนาศักยภาพบุคคลและระบบให้กับหน่วยงานองค์กร บริษัทเอกชนทั่วไป และองค์กรระบบขายตรงหลายองค์กร
- อาจารย์พิเศษ และวิทยากรรับเชิญจากหลายองค์กร

กลุ่มเป้าหมาย

พนักงานขายทุกระดับ

รูปแบบการอบรม

- Virtual Class Online Training by Conference Meeting Application
- อภิปรายแลกเปลี่ยนความคิดเห็น สะท้อนแนวคิดร่วมกัน
- สรุปละและถาม-ตอบ เพื่อทดสอบความเข้าใจ

วัน เวลา

จำนวน 3 ชั่วโมง

รุ่นที่ 1 วันศุกร์ที่ 29 กรกฎาคม 2565 เวลา 13.00 – 16.00 น.

รุ่นที่ 2 วันอังคารที่ 1 พฤศจิกายน 2565 เวลา 13.00 – 16.00 น.

สถานที่

Host MUT Training Center

จำนวนรับ

รุ่นละ 30 คน

ค่าลงทะเบียนอบรม

คนละ 1,500 บาท (ลด 10% ฝ่าวิกฤตโควิดไปด้วยกัน เหลือ 1,350 บาท)

(ฟรีเอกสารประกอบการอบรมเนบลิ้งค์ดาวดีโหลด และวุฒิบัตร)

โปรโมชั่น : สมัครเข้าอบรม 3 คน แถม 1 คน (เฉลี่ยคนละ 1,125 บาท)

: สมัครเข้าอบรม 5 คน แถม 2 คน (เฉลี่ยคนละ 1,071.42 บาท)

: ศิษย์เก่า, นักศึกษา(ที่ยังไม่ประกอบอาชีพ) และบุคลากรของ ม.มหานคร ลด 20%

(ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีได้)

การรับวุฒิบัตร

ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีเวลาเข้าอบรมรวมไม่น้อยกว่า 75% ของระยะเวลาการฝึกอบรมตลอดหลักสูตร จะได้รับวุฒิบัตรจากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร

กำหนดการรับสมัคร

รุ่นที่ 1 ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป - 11 กรกฎาคม 2565

รุ่นที่ 2 ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป - 18 ตุลาคม 2565

(กรุณาส่งการที่นั่งล่วงหน้า จำกัดจำนวน 30 คนเท่านั้น)

/ วิธีการสมัครและชำระเงิน...

วิธีการสมัครและชำระเงิน

1. วิธีการสมัคร มี 3 วิธี

- ทางโทรศัพท์ สำรองที่นี้ หมายเลข 0 2988 3655 ต่อ 2333-4, 2360-1, 09 2246 4638
- ทางโทรสาร ส่งใบสมัครมาที่หมายเลข 0 2988 4040
- ทาง E-mail: training.mut@gmail.com, Line ID: @muttraining

2. วิธีการชำระเงิน มี 2 วิธี

- สั่งจ่ายเช็คในนาม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร ส่งไปที่สำนักฝึกอบรมและพัฒนาทรัพยากรบุคคล
- โอนเงินผ่านธนาคารกรุงเทพ สาขาหนองจอก บัญชีสะสมทรัพย์ ชื่อ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร เลขที่ 217-0-05142-5 ส่งเอกสารการโอนเงินไปที่สำนักฝึกอบรมและพัฒนาทรัพยากรบุคคล

3. วิธีส่งใบสมัครและหลักฐานการชำระเงิน

- ส่งใบสมัครพร้อมหลักฐานการชำระเงินไปที่ สำนักฝึกอบรมและพัฒนาทรัพยากรบุคคล F503 ชั้น 5 อาคาร F มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร เลขที่ 140 ถนนเชื่อมสัมพันธ์ เขตหนองจอก กรุงเทพฯ 10530 โทรศัพท์ 0 2988 3655, 0 2988 3666 ต่อ 2333-4, 2360-1 โทรสาร 0 2988 4040
- ทาง E-mail: training.mut@gmail.com, Line ID: @muttraining หรือ โทรสาร 0 2988 4040

รับจำนวนจำกัด สมัครก่อน มีสิทธิก่อน