

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

หลักสูตร การวางแผนการขายเชิงกลยุทธ์

STRATEGIC SALES PLANNING

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

วางแผน และปรับแผนการขายอย่างไร ให้ทันสถานการณ์เหนือคู่แข่ง

โดย กูรูด้านการขาย ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

หลักการและเหตุผล

**** ความสำคัญของ Sales Planning****

**** กระบวนการพยากรณ์การขาย (FORECASTING)****

**** การกำหนดเป้าหมายการขาย*****

**** ร่วมคิดร่วมปรับแผนการขายในสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน****

การที่จะสร้างให้องค์กรเติบโตอย่างต่อเนื่องได้นั้น ผู้บริหารทั้งฝ่ายขายและฝ่ายการตลาดต้องร่วมมือกัน ต้องเก่ง ต้องเรียนรู้ทักษะและกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อนำมาผสมผสานให้เกิดประสิทธิผลสูงสุด

ในยุคที่คนไทยต้องรัดเข็มขัด อันเป็นผลพวงมาจากสถานะทางการตลาดที่เปลี่ยนแปลงเร็วมาก ทั้งด้านเศรษฐกิจโลกและพฤติกรรมผู้บริโภคที่เข้าถึงเทคโนโลยีของการสื่อสารได้ง่ายๆ ดังนั้นผู้บริหารงานขายซึ่งมีหน้าที่โดยตรงต่อรายได้ขององค์กรจะบริหารงานขายแบบ เดิมๆ ดูเลวลูกค้าเดิมๆ อาจจะไม่ไหวแล้ว ผู้บริหารฝ่ายขายต้องสามารถคาดคะเนและปรับแผนการขายให้ทันต่อร้านค้าและผู้บริโภค มิใช่คอยแก้ปัญหาเฉพาะหน้าจนไม่มีเวลาวางแผน หรือพยากรณ์ยอดขายไม่สัมฤทธิ์ผลจนทำให้มีสต็อกสินค้าไม่พอขาย หรือเหลือมากเกินไป ร้านค้าไม่ให้ความร่วมมือในการเพิ่มยอดขาย หรือให้โอกาสกับคู่แข่งมากกว่าเรา และมีปัญหาจากร้านค้าเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ

ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา

- พนักงานขายผู้ซึ่งกำลังจะถูกมอบหมายงานในการบริหารการขาย
- พนักงานฝ่ายการตลาด
- พนักงานฝ่ายบริการลูกค้า
- หัวหน้าพนักงานขาย/การตลาด/บริการลูกค้า
- ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายบริการ
- ผู้จัดการทั่วไป
- กรรมการผู้จัดการ / เจ้าของธุรกิจ
- ผู้สนใจทั่วไป

หัวข้อการสัมมนา

1. ความสำคัญของ Sales Planning ในภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน

* กระบวนการของ Sales Planning

- วิเคราะห์โอกาสและคาดคะเนความพร้อม
- ค้นหากลยุทธ์ต่าง ๆ
- กำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับเป้าหมาย
- การประสานแผนกับแผนอื่น

* การปรับกลยุทธ์ขององค์กรขายในอนาคต

- สภาพการณ์ปัจจุบัน
- แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคต
- กลยุทธ์และแนวทางเลือก

2. กระบวนการพยากรณ์การขาย (FORECASTING)

- ภาวะธุรกิจปัจจุบัน (Business Realities)
- ความคาดหวังของลูกค้า (Customer Expectation)
- ปัญหาและแนวทางแก้ไข (Problem & Solution)
- ภาพรวมการพยากรณ์ (Forecasting Overview)
- วัตถุประสงค์ (Objective) / นโยบาย (Policy)
- การทำสมมติฐาน (Assumption)
- บทบาทและหน้าที่ (Roles & Responsibilities)

3. การกำหนดเป้าหมายการขาย

- แบบ TOP - DOWN
- แบบ BUTTOM - UP
- แบบผสมผสาน

4. ร่วมคิดร่วมปรับแผนการขายในสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน

วิธีการฝึกอบรมสัมมนา

หลักสูตร นี้ดำเนินการสัมมนาแบบ ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยมีการทำ Workshop และ การ VDO ประกอบการสัมมนา 6 ชั่วโมง

สถานที่อบรมสัมมนา อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

ระยะเวลา ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 1 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

วิทยากรนำสัมมนาโดย

ดร. วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเทอร์เน็ตแห่งประเทศไทย จำกัด



ข้อมูลการศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พาณิชยศาสตร์มหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- PhD Management, American University of Human Sciences, USA

ประสบการณ์การทำงาน

อดีต รองผู้อำนวยการขาย บริษัท โอสอตสกา จำกัด

Director of Management Committee-Osotspa Kirin Co.,Ltd.

ประสบการณ์

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท พร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟริสแลนด์ (ประเทศไทย) จำกัด มหาชน
- ประสบการณ์การอบรม
- TEAM SALES MANAGER PROGRAM PEPSI-COLA DETRIOT MICHIGAN USA
- CUSTOMER BUSINESS DEVELOPMENT TRAINING PROGRAM PROCTER & GAMBLE AND WALMART ARKANSAS USA

ประสบการณ์การบรรยาย

- วิทยากร และที่ปรึกษา บริษัท เทรนนิง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส จำกัด
- วิทยากร-สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- วิทยากร-สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- วิทยากร-สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- อาจารย์พิเศษและวิทยากร หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ
- คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น สาขา
- การตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเชีย บัณฑิตวิทยาลัย
- มหาวิทยาลัย ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ฯลฯ
- ที่ปรึกษาชมรมผู้บริหารการขายสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย

- ที่ปรึกษา สถาบัน Pro Sales Academy
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปลและเรียบเรียงหนังสือการบริหารของสำนักพิมพ์ดอกหญ้า

หัวข้อบรรยาย

- การขาย
- การตลาด
- กลเม็ดเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ
- Sales Planning Strategy Program
- การขายเชิงรุกในสภาวะวิกฤติ ขายได้ต้องเก็บเงินได้
- ขายความคิดพิชิตใจลูกค้า
- การจัดการข้อโต้แย้งในการขาย
- การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่งชั้น
- การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์
- conceptual & consultative selling
- เทคนิคTele-Marketing อย่างมีประสิทธิภาพสูง ภาคปฏิบัติ
- Visionary Sales Force Management
- การจัดการข้อโต้แย้งภาคปฏิบัติ
- Sales Attitude & CRM
- การเจรจาต่อรองทางธุรกิจแบบ Triple Win
- Key Customer Mgt
- การควบคุมและประเมินผลงานทีมงานขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- การบริการ
- การส่งเสริมการขาย
- การเจรจาต่อรอง
- จิตวิทยาและการจัดการกับคน
- ความเป็นผู้นำ

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อภาฉาย จำกัด)



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: admin@trainingservice.co.th



Mobile No. 098 585 9995



id-line: pisit131918

