

# SMARTER SALES PLANNING

เทคนิคการวางแผนการขายอย่างเหนือชั้น

## INTRODUCTION

อยากก้าวสู่ผู้นำในธุรกิจองค์กรต้องรู้จักการวางแผนการขายให้เป็นระบบและมีประสิทธิภาพการวางแผนการขายที่ดีจะส่งผลให้ทีมงานทุกคนมีแนวทางในการปฏิบัติที่ชัดเจน สามารถสรรสร้างกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อพิชิตตามเป้าหมายที่วางไว้

**หลักสูตร SMARTER SALES PLANNING** ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้เรื่องการวางแผนการขายยุคใหม่อย่างครบวงจร เริ่มตั้งแต่เทคนิคการบริหารจัดการข้อมูลที่ใช้ในการวางแผนการขาย การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอกและภายใน การวิเคราะห์คู่แข่งและลูกค้า การกำหนดวัตถุประสงค์และการตั้งเป้าหมายการขาย กลยุทธ์การขายในรูปแบบต่างๆ การวางแผนการขายเชิงปฏิบัติการ การดำเนินการและติดตามประเมินผล ตลอดจนการเตรียมแผนสำรองฉุกเฉิน

## KEY BENEFITS

01

เจาะลึกผลกระทบที่มีต่อยอดขาย จากภายนอกและภายในองค์กร



02

ก้าวสู่การเป็นนักวางแผนการขายระดับเซียน ด้วยกระบวนการขายยุคใหม่ 4 ขั้นตอน

4

03

วางแผนการขายอย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับแผนการตลาดขององค์กร



04

พิชิตเป้าหมายการขาย ด้วยสารพัดเทคนิคการวางแผน



## KEY CONTENTS

- ความสำคัญและประโยชน์ของการวางแผนการขาย
- ความสัมพันธ์ระหว่างแผนการขายและแผนการตลาด
- Segment/ Target/ Positioning :  
แผนที่แห่งความสำเร็จในงานขาย
- กระบวนการขายยุคใหม่ 4 ขั้นสู่ความสำเร็จ  
การวิเคราะห์ตลาดการขาย  
การวางแผนปฏิบัติการสำหรับการขาย  
การนำแผนไปสู่การปฏิบัติ  
การติดตามและประเมินผล

## METHODOLOGY



Workshop



Case Study



Role Play



Participation

## TARGET PARTICIPANTS



ผู้บริหาร

Who



ผู้จัดการ

Should



หัวหน้าทีม

Attend



พนักงาน