

# กลยุทธ์...การเพิ่มยอดขาย

“เรียนรู้เคล็ดลับการเพิ่มยอดขายง่าย ๆ แต่ได้ผลลัพธ์ที่เป็นเลิศ”

## PMK078

### กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย

ในสภาพของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ การขายจะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว นั้นมีปัจจัยต่างๆ มากมายที่ส่งผลกระทบต่อโดยตรง ไม่ว่าจะเป็นสินค้า พนักงานขาย คู่แข่ง รวมถึงสภาวะแวดล้อมต่างๆ พนักงานจะต้องอาศัยทักษะเทคนิค ลुकล่อกขนในการเพิ่มยอดขายให้ได้ด้วยการบริหารปัจจัยต่างๆอย่างมีประสิทธิภาพ หากพนักงานขาดทักษะดังกล่าวแล้ว ยอดขายย่อมลดลงอย่างแน่นอน หรือเพิ่มขึ้นอย่างไม่เต็มที่ ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานขายต้องเรียนรู้เทคนิคและยุทธวิธีในการขายและการบริหารยอดขาย เพื่อสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการขายและเพิ่มยอดขายในที่สุด

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ทีมขาย ได้เรียนรู้เทคนิคในการเพิ่มยอดขายอย่างมีเป็นระบบ ได้สำรวจและวิเคราะห์แนวทางการปฏิบัติด้านงานขายของตน การทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง จนในที่สุดเมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาสามารถสร้างยุทธวิธีในการเพิ่มยอดขายและประยุกต์ต่อยอดขายความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

### หลักสูตรนี้เหมาะสมกับ

พนักงานขาย, พนักงานการตลาด, ผู้ประสานงานกับลูกค้า, ฝ่ายสนับสนุนการขายและการตลาด, ผู้จัดการฝ่ายขาย, ผู้จัดการฝ่ายการตลาด, ผู้จัดการงานบริการลูกค้า, ผู้จัดการงานลูกค้าสัมพันธ์, ผู้จัดการทั่วไป, กรรมการผู้จัดการ, เจ้าของธุรกิจและผู้สนใจทั่วไป

### วิทยากร

อาจารย์สุพจน์ กฤษภาธาร

#### การศึกษา

ปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สำหรับผู้บริหาร (Executive MBA)

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (นิด้า)

ปริญญาตรี เกษศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

#### ตำแหน่งงาน

- General Manager บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ็ปท์ แทนซี จำกัด
- บรรยายและฝึกอบรมในองค์กรและบริษัทชั้นนำต่าง ๆ มากมายทั้งภาครัฐและเอกชน

### ประโยชน์ที่จะได้รับ

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและกลยุทธ์ด้านการเพิ่มยอดขายอย่างเป็นระบบ
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

### รูปแบบของหลักสูตร

การบรรยายพร้อมเอกสารประกอบ , Work Shop , สรุปล คำถาม คำตอบ

วันอังคารที่ 23 สิงหาคม 2559  
โรงแรมอมารี บูเลอวาร์ด สุขุมวิท 5



### ถ้าคุณเป็นผู้หนึ่งที่ต้องการ...

- ✓ เรียนรู้การเตรียมพร้อม!!! ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการสร้างโอกาสทางการขาย เพื่อเพิ่มยอดขาย
- ✓ เรียนรู้วิเคราะห์.....ปัญหาด้านการขายและแนวทางแก้ไข
- ✓ เรียนรู้เจาะแค้น.....การวิเคราะห์คู่แข่ง เพื่อแสวงหาโอกาสการขาย
- ✓ เรียนรู้ปฏิบัติการ ... การเพิ่มยอดขายด้วยตัวเอง
- ✓ เรียนรู้กิจกรรมจำลองสถานการณ์การขาย เพื่อหายุทธวิธีการเพิ่มยอดขาย

### เชิญสำรองที่นั่งด่วน

#### ระยะเวลา

จำนวน 1 วัน (9:00 น. – 16:00 น.)

#### สถานที่

โรงแรมอมารีบูเลอวาร์ด สุขุมวิท5

#### ค่าลงทะเบียน

##### Normal

ท่านละ 4,500 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,815 บาท

##### Promotion

**พิเศษ !** ส่งเข้าอบรม 3 ท่านขึ้นไปลดราคาลงอีกท่านละ 300 บาท

ท่านละ 4,200 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,494 บาท

เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้  
ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร

ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

Organized by:

BrainAsset<sup>7</sup>

www.brainasset.com

08:30 – 09:00 ลงทะเบียน

## Module 1

โอกาสแห่งการขาย และกลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย

- เตรียมพร้อม!!! บั๊จจัยแห่งความสำเร็จในการสร้างโอกาสทางการขาย เพื่อเพิ่มยอดขาย
- วิเคราะห์.....ปัญหาด้านการขายและแนวทางแก้ไข
- เจาะแก่น.....การวิเคราะห์คู่แข่ง เพื่อแสวงหาโอกาสการขาย
  - \* ใครคือคู่แข่ง
  - \* จุดอ่อน จุดแข็งของคู่แข่ง
  - \* เปรียบเทียบยอดขาย
  - \* การติดตามข้อมูลและความเคลื่อนไหวคู่แข่ง

12:00 – 13:00 รับประทานอาหารกลางวัน

## Module 2

เพิ่มยอดขายด้วยหนึ่งสมอง สองมือ และความพร้อม

- ปฏิบัติการ ... การเพิ่มยอดขายด้วยตัวเอง
  - \* สร้างระบบการทำงาน
  - \* การวางแผนเป้าหมายการขายในแต่ละเดือน
  - \* วางแผนการขายให้เหมาะสมเจาะกับลูกค้า
  - \* การขายอย่างเป็นระบบเป็นขั้นตอน
  - \* การจัดเก็บข้อมูลลูกค้าและความเข้าใจลูกค้าเป็นรายๆ
  - \* ความสม่ำเสมอในการเข้าพบ
  - \* การทบทวนการขาย
  - \* สร้างพลังใจ เพิ่มไฟให้ตัวเอง
- กิจกรรมจำลองสถานการณ์การขาย เพื่อหายุทธวิธีการเพิ่มยอดขาย  
(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค/ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร เพื่อให้ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างเป็นระบบ)
- สรุปคำถามและคำตอบ

## แบบฟอร์มลงทะเบียนเข้าร่วมงานสัมมนา

1. ชื่อ : \_\_\_\_\_ ตำแหน่ง : \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

2. ชื่อ : \_\_\_\_\_ ตำแหน่ง : \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

3. ชื่อ : \_\_\_\_\_ ตำแหน่ง : \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

บริษัท : \_\_\_\_\_

ที่อยู่ : \_\_\_\_\_

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 13 หลัก (จำเป็น)  สำนักงานใหญ่  สาขา (ระบุ): \_\_\_\_\_

โทรศัพท์ : \_\_\_\_\_ โทรสาร : \_\_\_\_\_ Mobile : \_\_\_\_\_

เว็บไซต์: \_\_\_\_\_ ประเภทธุรกิจ : \_\_\_\_\_ ผู้ประสานงาน : \_\_\_\_\_

## อัตราค่าสัมมนาต่อท่าน

สมัครในนาม	อัตราค่าสัมมนา	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	หักภาษี ณ ที่จ่าย 3%	สุทธิ
• บริษัท	4,500.00	315.00	135.00	4,680.00
• บุคคล	4,500.00	315.00	-	4,815.00
<b>พิเศษ ! ส่งเข้าอบรม 3 ท่านขึ้นไปลดราคาลงอีกท่านละ 300 บาท</b>				
• บริษัท	4,200.00	294.00	126.00	4,368.00
• บุคคล	4,200.00	294.00	-	4,494.00

## ขั้นตอนการสำรองที่นั่ง

สำรองผ่านลูกค้าสัมพันธ์ โทรศัพท์ 0 2235 6827  
กรอกแบบฟอร์ม ส่งมายัง โทรสาร 0 2235 3369  
หรืออีเมลที่ info@brainasset.com  
หรือเว็บไซต์ www.brainasset.com

## การชำระเงิน

บริษัท ชันเด โชลซ์ันส์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)  
ที่อยู่ 283 ถนนสุรวงศ์ แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500  
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105545017452

เช็คขีดคร่อมสั่งจ่าย บริษัท ชันเด โชลซ์ันส์ จำกัด

โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสุรวงษ์ เลขที่บัญชี 002-2678130

การแจ้งยกเลิก: ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 15 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 10 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น

หมายเหตุ การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วโปรดפקซ์ใบ Pay-in เพื่อเป็นการยืนยัน