

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

## หลักสูตร บริหารยอดขายอย่างไรให้ถึงเป้า

### How to Achieve Your Sales Target

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

โดย ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

#### ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา

- พนักงาน
- ฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายบริการ
- ผู้จัดการทั่วไป
- กรรมการผู้จัดการ / เจ้าของธุรกิจ
- ผู้สนใจทั่วไป

#### หัวข้อการสัมมนา

1. วงจรการวางแผนการขายสำหรับพนักงานขายและการตลาด
2. Workshop กิจกรรมทางการตลาด
3. การวิเคราะห์พฤติกรรมกระตุ้นใจซื้อของบุคคลและองค์กร
4. การวิเคราะห์ตลาดแบบ SWOT Analysis สำหรับพนักงานขายและตลาด
5. ความแตกต่างระหว่าง Sales Forecast , Sales Objective และ Sales Target
6. การปฏิบัติตามสูตรวิเศษของ แมคคินเลย์
7. หากคุณขายสินค้าจนส่วนแบ่งการตลาดของคุณเกือบเต็ม 100 % คุณจะทำอย่างไรต่อไปดี
8. อุปสรรคที่จำกัดความสามารถในการขาย
9. สูตรการวิเคราะห์การตลาดยุคใหม่ที่นักขายและการตลาดต้องใช้กฎ 20 / 80 ต่างกับ 90 / 10 อย่างไร
10. นักขายผู้รักษา/ทำลายสถิติ
11. เทคนิคการเพิ่มยอดขายและการสร้าง Sales Productivity
12. ลูกเล่นการใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการเสนอขาย
13. กลยุทธ์การเป็นที่ปรึกษาให้ลูกค้าประเภทร้านค้า/ช่องทางจัดจำหน่าย
14. สูตรการสร้าง Sales Performance
15. การเรียนรู้พฤติกรรมและภาษากายของลูกค้าก่อนเข้าพบ
16. กระบวนการขาย ( Selling Process)
17. การวิเคราะห์ความน่าเชื่อถือของลูกค้าแบบ ขายได้ต้องเก็บเงินได้



## 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 อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล(ประเทศไทย) จำกัด

#### ข้อมูลการศึกษา

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



#### ประสบการณ์การทำงาน

อดีต รองผู้อำนวยการขาย บริษัท ไอศกสภา จำกัด

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

#### ประสบการณ์

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท ฟร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟรีสแลนด (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
- คณะพาณิชย์ศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น สาขา
- การตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเซีย บัณฑิตวิทยาลัย
- มหาวิทยาลัย ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ฯลฯ
- ที่ปรึกษาชมรมผู้บริหารการขายสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- ที่ปรึกษา สถาบัน Pro Sales Academy
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปลและเรียบเรียงหนังสือการบริหารของสำนักพิมพ์ดอกหญ้า

#### หัวข้อบรรยาย

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

### สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

สถาบันฝึกอบรม เทรหนึ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อาภาฉาย 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

