



การสร้างโอกาสทางการขายและการเพิ่มยอดขาย

วิทยากร: ดร. ธวีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตราะลิ)
และผ่านงานด้านการขายและการตลาดจาก Marriott Royal Garden Resorts Group
รวมประสบการณ์การทำงานด้านการขาย การตลาดและการบริการมากกว่า 30 ปี

9 มีนาคม 2561
09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในสภาพของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ *การขายจะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวนั้น มีปัจจัยต่างๆ มากมายที่ส่งผลกระทบต่อโดยตรง* ไม่ว่าจะเป็นสินค้า พนักงานขาย คู่แข่ง รวมถึงภาวะแวดล้อมต่างๆ พนักงานจะต้องอาศัยทักษะ เทคนิค ลูกล่อลูกชนในการเพิ่มยอดขายให้ได้ด้วยการบริหารจัดการปัจจัยต่างๆอย่างมีประสิทธิภาพ *หากพนักงานขาดทักษะดังกล่าวแล้ว ยอดขายย่อมลดลงอย่างแน่นอน หรือ เพิ่มขึ้นอย่างไม่เต็มที่* ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่พนักงานขายต้องเรียนรู้เทคนิคและยุทธวิธีในการขายและการบริหารยอดขาย เพื่อสร้างโอกาสแห่งความสำเร็จในการขายและเพิ่มยอดขายในที่สุด

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ทีมขาย ได้เรียนรู้เทคนิคในการเพิ่มยอดขายอย่างมีเป็นระบบ ได้สำรวจและวิเคราะห์แนวทางการปฏิบัติงานด้านงานขายของตน การทำกิจกรรมด้านการเสนอขายที่ประยุกต์ขึ้นให้สมจริง จนในที่สุดเมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาสามารถสร้างยุทธวิธีในการเพิ่มยอดขาย และประยุกต์ต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้และแลกเปลี่ยนโอกาสในการแสวงหาโอกาสการขาย
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคด้านการเพิ่มยอดขายอย่างเป็นระบบ
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

Module 1 โอกาสแห่งการขาย เพื่อการขายฐานลูกค้า

1. **เตรียมพร้อม!!! ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการสร้างโอกาสทางการขาย เพื่อเพิ่มยอดขาย**
2. **วิเคราะห์.....ปัญหาด้านการขายและแนวทางแก้ไข**
3. **เจาะแค้น.....การวิเคราะห์คู่แข่ง เพื่อแสวงหาโอกาสการขาย**
 - ใครคือคู่แข่ง
 - จุดอ่อน จุดแข็งของคู่แข่ง
 - เปรียบเทียบยอดขาย
 - การติดตามข้อมูลและความเคลื่อนไหวคู่แข่ง
4. **กิจกรรมจำลองสถานการณ์การขาย** เพื่อหายุทธวิธีการเพิ่มยอดขาย
(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร เพื่อให้ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างเป็นระบบ)



Module 2 เพิ่มยอดขายด้วยหนึ่งสมอง สองมือ และความพร้อม

5. ปฏิบัติการ ... การเพิ่มยอดขายด้วยตัวเอง

- สร้างระบบการทำงาน
- การวางแผนเป้าหมายการขายในแต่ละเดือน
- วางแผนการขายให้เหมาะสมเจาะกับลูกค้า
- **การขายอย่างเป็นระบบเป็นขั้นตอน**
- การจัดเก็บข้อมูลลูกค้าและความเข้าใจลูกค้าเป็นรายๆ
- ความสม่ำเสมอในการเข้าพบ
- การทบทวนการขาย
- สร้างพลังใจ เพิ่มไฟให้ตัวเอง

Module 3 เพิ่มยอดขายด้วยการบริหารสินค้า และ จุดขาย

6. ปฏิบัติการ.....การเพิ่มยอดขายด้วยตัวสินค้า

- การวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็งสินค้า
- **การรับรู้และเข้าใจประโยชน์ของสินค้าในมุมมองของผู้ใช้ (End User)**
- ใช้การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย ให้เป็นประโยชน์
- สินค้าเหมาะกับกลุ่มลูกค้าในแต่ละพื้นที่หรือไม่
- สรุป คำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 9 มีนาคม 2561					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	4,280.00
สมาชิก HIPO	3,800.00	266.00	114.00	3,952.00	4,066.00
พิเศษ! ชำระภายใน 22 กุมภาพันธ์ 2561 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,800.00	266.00	114.00	3,952.00	4,066.00
สมาชิก HIPO	3,500.00	245.00	105.00	3,640.00	3,745.00

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8

ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

โทรศัพท์ 02-615-4499, 02-615-4477-78

โทรสาร 02-615-4479

เว็บไซต์ www.hipotraining.co.th

อีเมล hipotraining@gmail.com

เฟสบุ๊ค www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, การขาย, การตลาด, ยอดขาย, กลยุทธ์, สร้างโอกาส, ทางการขาย, เพิ่มยอดขาย