

## การวิเคราะห์และการบริหารยอดขายเพื่อให้ได้ตามเป้าหมาย

### หลักการและเหตุผล

การมียอดขายที่เหนือคู่แข่ง อาจต้องเริ่มที่การวิเคราะห์การขายที่ดีก่อน เหตุใดจึงกล่าวเช่นนั้น นั่นก็เป็นเพราะเราพบว่าหลายๆ บริษัทที่ประสบความสำเร็จเกิดจากการมีกลยุทธ์การแข่งขันหรือแผนการตลาด การขายที่ดีที่สามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันได้ซึ่งไม่ว่าจะเป็นกลยุทธ์ หรือแผนที่ดี ย่อมต้องเริ่มจากการวิเคราะห์การขายที่ดีอีกชั้นหนึ่ง ข้อมูลต่างๆ ด้านการขายของเรา ล้วนจะมีประโยชน์อย่างใหญ่หลวง หากถูกนำวิเคราะห์ และใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มที่ ดังนั้นผู้ที่ต้องรับผิดชอบในงานที่ต้องกำหนดกลยุทธ์การตลาด การขายของบริษัทจึงจำเป็นต้องมีทักษะด้านการวิเคราะห์อย่างยิ่ง โดยในหลักสูตรนี้จึงได้กำหนดการเรียนรู้ถึงความเข้าใจในข้อมูลการขายต่างๆ ที่จำเป็นต่อการนำมาใช้ ไม่ว่าจะเป็นด้านยอดขาย ด้านผลิตภัณฑ์ หรือด้านลูกค้า เรียนรู้เทคนิคต่างๆ ที่ใช้ในการวิเคราะห์การขาย พร้อมทั้งกรณีศึกษาจากที่ต่างๆ และประสบการณ์ตรงจากมืออาชีพ

หลักสูตร "การวิเคราะห์และการบริหารยอดขายเพื่อให้ได้ตามเป้าหมาย" ถูกออกแบบเพื่อให้เกิดการพัฒนาความคิดอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการคิดอย่างเป็นระบบ การคิดแบบเป็นเหตุเป็นผล การคิดที่มีโครงสร้างและความสัมพันธ์ อันจะเป็นการพัฒนาด้านความคิดของผู้เข้าอบรม และเพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้ถึงหลักการ วิธีการและกระบวนการในการคิดเชิงวิเคราะห์ เพื่อนำความรู้ที่ได้ไปพัฒนาความคิดของตนเอง เพื่อสามารถแก้ไขปัญหาและสร้างสรรค์ทักษะการทำงานด้านการขายได้อย่างเหมาะสม อีกทั้งยังสามารถบริหารทีมขายให้ประสบความสำเร็จและมียอดขายให้ได้เป้าหมายที่ตั้งไว้ได้ มีกลยุทธ์ ทิศทาง ยุทธศาสตร์การขายที่แข็งแกร่งร่วมกัน รวมไปถึงการเกื้อกูลช่วยเหลือกันภายในทีม เรียนรู้ทักษะและเทคนิคต่างๆ การวิเคราะห์ การวางแผน การปฏิบัติ การปรับเปลี่ยนตนเองสู่การยกระดับขีดความสามารถการบริหารงานขายให้เกิดประสิทธิผลสูงสุด

### วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้เทคนิคต่าง ๆ ที่สำคัญ และนำไปใช้ในการวิเคราะห์ยอดขาย
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปต่อยอดในการพัฒนาตนเองและงานขายต่อไป
- เพื่อสร้างความประทับใจและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าผ่านการบริหารที่มีประสิทธิภาพ
- เพื่อสร้างแนวคิดมุมมองในการบริหารทีมขายและยอดขายให้ประสบผลสำเร็จ
- เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

### เนื้อหา

1. เทคนิค "การวิเคราะห์ยอดขาย" เพื่อสร้างความสำเร็จในการบริหารงานขาย
2. กลยุทธ์การสร้างความสำเร็จที่ยั่งยืนในการบริหารยอดขาย
3. ปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญของนักขาย เมื่อนักขายเผชิญกับสภาวะการแข่งขันสูง
4. ศิลปะในการบริหารยอดขายสู่การเป็นนักขายที่ประสบความสำเร็จ
5. ตั้งเป้าหมายอย่างไรถึงจะได้เป้า
6. เทคนิคการบริหารยอดขายให้ถึงเป้าหมาย
7. บริหารทีมขายอย่างไรให้ถึงเป้าหมาย
8. เทคนิค "การสร้างและขยายฐานลูกค้าใหม่"
9. เทคนิคในการรักษาลูกค้าเดิมและเพิ่มยอดขายจากลูกค้าเดิม
10. ข้อคิดที่น่าสนใจเกี่ยวกับกลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย

### รูปแบบการฝึกอบรม

การบรรยาย

## เหมาะสำหรับ

- ผู้บริหารด้านงานขาย การตลาด และการวางแผน
- ผู้จัดการด้านการขายและการตลาด
- เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย ฝ่ายการตลาด ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ
- ผู้ดูแลด้านการวิเคราะห์ด้านขาย การตลาด
- พนักงานขาย
- ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับงานขายและการตลาด

## ระยะเวลา

1/2 วัน