



# Sales Increasing Strategies

กลยุทธ์ในการเพิ่มยอดขาย

---

Duration: 1 day (9:00 – 16:00)

## หลักการและเหตุผล:

ในช่วงสภาวะเศรษฐกิจกำลังฟื้นตัว การขายแบบ B2B (สินค้าอุตสาหกรรม) หรือธุรกิจสู่ธุรกิจจะมีบทบาทสำคัญอย่างมากต่อการมีส่วนร่วมช่วยในการฟื้นตัวทางด้านเศรษฐกิจ จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่นักขายในวงการธุรกิจแบบ B2B จะต้องรับรู้บทบาทที่แท้จริงของตนเอง อีกทั้งเทคนิคที่จะนำไปพัฒนาการขายของตนให้มีประสิทธิภาพและสร้างความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้เล่นอื่นในวงการธุรกิจแบบ B2B จนถึงธุรกิจขนาดใหญ่ระดับโลก

## วัตถุประสงค์:

- เพื่อสร้างพื้นฐานที่ถูกต้องในการขายแบบธุรกิจสู่ธุรกิจ
- เสริมสร้างทักษะการขายแบบมืออาชีพแก่ทีมขายสินค้าแบบธุรกิจสู่ธุรกิจหรือสินค้าอุตสาหกรรม
- เสริมเคล็ดลับในการจัดการกับการสั่งซื้อและผู้สั่งซื้อของลูกค้าที่เป็นธุรกิจ
- เพิ่มทักษะในการเจรจาต่อรองกับลูกค้าที่เป็นธุรกิจประเภทต่างๆ หรือหน่วยราชการ

## หัวข้อการสัมมนา:

- การวิเคราะห์ส่วนผสมด้าน IMC เกี่ยวกับการตลาดแบบ B 2 B
- ความแตกต่างระหว่าง B 2 B กับ Consumer Marketing
- ปัจจัยการเลือกและวิเคราะห์ช่องทางการจัดจำหน่าย
- พฤติกรรมผู้ซื้อและกลยุทธ์
- แนวคิดและผู้ร่วมขบวนการขายแบบ B 2 B
- วงจรการวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย
- การทำ SWOT Analysis สำหรับพนักงานขาย
- ความแตกต่างระหว่าง Sales Forecast, Sales Objective และ Sales Target
- หากคุณขายสินค้าจนส่วนแบ่งทางการตลาดของคุณเกือบเต็ม 100% คุณจะทำอย่างไรต่อไปดี
- อุปสรรคที่จำกัดความสามารถในการขายของนักขาย
- สูตรการตลาดยุคใหม่ที่มีนักขายต้องใช้ กฎ 20:80 ต่างจากกฎ 10:90 อย่างไร
- นักขายผู้รักษา/ทำลายสถิติ
- เทคนิคการเพิ่มยอดขายและการสร้าง Sales Productivity
- ลูกเล่นการใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการเสนอขาย
- กลยุทธ์การเป็นที่ปรึกษาให้ลูกค้าประเภทร้านค้า/ช่องทางจัดจำหน่าย
- องค์ประกอบและคุณสมบัติของการเป็นนักขายเชิงปรึกษา
- สูตรการสร้าง Sales Performance



- การเตรียมตัวของนักขายเฉพาะบุคคลและข้อมูลเพียงพอแล้วหรือ??
- การเรียนรู้พฤติกรรมและภาษากายของลูกค้าก่อนเข้าพบ
- กระบวนการของการขาย (Selling Process)
  - การค้นหาซื้อลูกค้า (Prospecting)
  - การเตรียมข้อมูลของลูกค้าก่อนเข้าพบ (Pre-Approach)
  - การขออนัดพบลูกค้า (Approach)
  - การเสนอขายสินค้า / บริการ (Sales Presentation)
  - การจัดการข้อโต้แย้ง (Objections)
  - การปิดการขายให้ได้ (Close Sales)
  - การให้บริการหลังการขาย (Follow-up)
- การวัดผลการขายของลูกค้า Key Account ของท่าน
- การตั้งมาตรฐานการขายแบบ Quantitative และ Qualitative

#### เหมาะสำหรับ:

- เจ้าหน้าที่ขายสินค้าแบบธุรกิจธุรกิจหรือสินค้าอุตสาหกรรม
- หัวหน้าพนักงานขาย
- ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- กรรมการผู้จัดการ หรือเจ้าของกิจการธุรกิจหรือสินค้าอุตสาหกรรม

#### วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด  
การศึกษา

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ภาวนิชยศาสตร์มหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ปริญญาเอก การบริหารธุรกิจ จากสหรัฐอเมริกา ( PhD in Management, American University of Human Sciences, USA )

#### ประสบการณ์ทำงาน

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลัคกี้ สตาร์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย)
- รองผู้อำนวยการฝ่ายขาย บริษัท โอสภสกา จำกัด
- ผู้บริหารการขายอาวุโส บริษัท เนสเลย์ ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์(ประเทศไทย)จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเตอร์เนชั่นแนล เข้าที่อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท ฟร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบล จำกัด (พี แอนด์ ซี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โฟร์โมสต์ ฟรีสแลนด (ประเทศไทย)จำกัด(มหาชน)



**BOSTON + NETWORK**  
The Global Knowledge Network

**วันและเวลาในการจัดงานสัมมนา**

วันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2559 เวลา 09.00-16.00 น. ณ โรงแรม จัสตินซิติ (ซอยสุขุมวิท 23) หรือโรงแรมที่เทียบเท่า  
(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

**ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา**

ราคา 4,800 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200%ของค่าใช้จ่ายจริง  
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใ้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

**สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย**



**BOSTON + NETWORK**  
The Global Knowledge Network



แผนที่ โรงแรม จัสมีน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)





## Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด 573/140 (สำนักงานใหญ่) ซอยรามคำแหง 39 แขวงพลับพลา  
เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 Tel: 0-2949-0955/ 0-2318-6891 Fax: 0-2949-0991  
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

\* ข้อมูลผู้เข้าร่วมสัมมนา : (โปรดกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและชัดเจน, ภาษาไทย: ตัวบรรจง, ภาษาอังกฤษ: ตัวพิมพ์)

หลักสูตรที่ร่วมสัมมนา _____	วันสัมมนา _____
ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
บริษัท (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
ตำแหน่งงาน: _____	แผนก/ฝ่าย: _____
เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน: _____	ต่อ _____ เบอร์โทรศัพท์มือถือ: _____
Fax: _____	E-mail: _____
ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____	เบอร์โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

ข้อมูลเพื่อใช้ออกใบกำกับภาษี : โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	<input type="checkbox"/> ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี : _____	
_____	
_____	

การชำระเงินค่าสัมมนา: สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 0-2949-0955/ 0-2318-6891 ต่อ 104,105,108,109

<b>วิธีการชำระเงิน</b>
<input type="checkbox"/> โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด ธนาคารธนชาต สาขารัชดาภิเษก บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 260-2-15492-2 โอนวันที่ _____
<input type="checkbox"/> ถิ่นเช็คจ่ายหน้างานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด
<input type="checkbox"/> จ่ายเงินสดหน้างาน
หากข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ Fax มาพร้อมกับ สำเนาการโอนเงินที่ 0-2949-0991 *
*โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมาขึ้นในวันสัมมนา
• บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น
• เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร
• ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน