



# Sales Coaching

"เทคนิคการสอนและพัฒนาพนักงานขายให้เป็นนักขายมืออาชีพ"

## วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด  
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา  
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)  
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เมอริ่งเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี

**11 กุมภาพันธ์ 2562**

**09.00 – 16.00 น.**

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

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ การสอนงานคือ เทคนิคอย่างหนึ่งในการสร้างแขนขาของหัวหน้าให้ได้ ลูกน้องที่ทำงานเป็น ทำงานดีและมีประสิทธิภาพ ภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว โดยเฉพาะงานขาย พนักงานขายทุกคนคือมรดกที่สำคัญยิ่งของหัวหน้าทีมขาย หากหัวหน้ามีทักษะการสอนงานที่ดี ย่อมทำให้องค์กรมีแขนขาที่ทรงพลังสามารถสร้างยอดขายให้บรรลุเป้าหมายองค์กรได้ ในทางตรงข้าม หากหัวหน้าทีมขายสอนงานไม่เป็น ย่อมเกิดแรงกดดันเหนียวรั้งความก้าวหน้าขององค์กร อาจสร้างความแตกแยกระหว่างหัวหน้าทีมและพนักงานขาย จนทำให้เกิดช่องว่างที่กว้างมากขึ้น

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริงในการพัฒนาทักษะการสอนงานและการพัฒนาพนักงานขาย ตั้งแต่ ความเข้าใจพื้นฐานเรื่องการสอนงาน ความเข้าใจในตัวพนักงานขายเพื่อประโยชน์ในการสอนงาน เรียนรู้ลักษณะสไตล์ของหัวหน้า การวิเคราะห์ความสามารถหลัก (Competency) และ KPIs ของพนักงานขายก่อนการสอนงาน ขั้นตอนการสอนงาน เรียนรู้เทคนิคการสอนงาน และระดมสมองทำกิจกรรมประยุกต์การสอนงานให้ได้งานดังคาดหมาย เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ได้อย่างสัมฤทธิ์ผลด้วยตนเอง

### หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. กรอบแนวคิดเรื่องการสอนงาน (Coaching)
2. ความเข้าใจเรื่องพนักงานขาย เพื่อประโยชน์ในการสอนงาน
  - พฤติกรรมการต่อต้านและการให้ความร่วมมือ
  - เหตุผลจูงใจพนักงานขาย
  - รูปแบบการเรียนรู้ของพนักงานขาย
3. หัวหน้าเรียนรู้สไตล์การบริหารงานของตน เพื่อนำมาใช้ในการสอนงาน
4. ขอบเขตงานขายของพนักงานขาย...ที่หัวหน้าต้องสอนงาน
  - 4.1 การเตรียมตัวและวางแผน
  - 4.2 เทคนิคการขาย
    - การเปิดการขาย
    - การค้นหาความต้องการของลูกค้า
    - การนำเสนอผลิตภัณฑ์
    - การตอบข้อโต้แย้งและเจรจาต่อรอง
    - การปิดการขาย
  - 4.3 การติดตามผลและบริการหลังการขาย
5. Workshop: สอนงานพนักงานขายให้ขายเก่ง



6. การวิเคราะห์ความสามารถหลัก (Competency) และ KPIs ของพนักงานขายก่อนการสอนงาน
7. การประเมินผลและการติดตามหลังจากสอนงาน
8. พฤติกรรมที่หัวหน้าควร "มี" และควร "เลี่ยง" ในการสอนงาน
9. สรุป คำถามและคำตอบ

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

### อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน <b>11 กุมภาพันธ์ 2562</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>4,500.00</b>	315.00	135.00	<b>4,680.00</b>	4,815.00
สมาชิก HIPO	<b>4,300.00</b>	301.00	129.00	<b>4,472.00</b>	4,601.00
พิเศษ! ชำระภายใน <b>27 มกราคม 2562 (โอนเงิน หรือ แפקซ์สำเนาหน้าเช็ค)</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>4,300.00</b>	301.00	129.00	<b>4,472.00</b>	4,601.00
สมาชิก HIPO	<b>4,000.00</b>	280.00	120.00	<b>4,160.00</b>	4,280.00

### วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
  - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
 และแפקซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญแจ้ว แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
 โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8  
 แפקซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2  
 เว็บไซต์: [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)  
 อีเมล: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)  
 ไลน์: hipotraining  
 เฟสบุ๊ค: [www.facebook.com/HIPOtraining](https://www.facebook.com/HIPOtraining)

อบรม, สัมมนา, หัวหน้างาน, Sales Coaching, การสอนงาน, พัฒนา, พนักงานขาย, นักขาย, มืออาชีพ