



การบริหารงานขายและพัฒนาทีมขายเพื่อเพิ่มยอดขาย

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

22 เมษายน 2562

09.00 – 16.00 น.

โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

*สถานที่การจัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ท่านทราบหรือไม่ว่าปัญหาส่วนใหญ่ของหัวหน้ามือใหม่ป้ายแดงที่ได้เลื่อนขั้นจากพนักงานที่ทำงานดี มีความสามารถจนเข้าตาผู้บริหารนั้น คืออะไร... ทำไมพวกเขาผู้ซึ่งเคยเป็นดาวเด่นในฐานะพนักงาน แต่กลับตกม้าตายเมื่อต้องมารับบทบาทหัวหน้ามือใหม่ โดยเฉพาะหัวหน้าฝ่ายขาย สาเหตุส่วนหนึ่งเพราะหัวหน้างานโดยส่วนใหญ่ยังไม่เข้าใจถึงบทบาทหน้าที่ของตนเอง ยังตั้งรับกับความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นไม่ทัน อีกทั้งขาดทักษะและประสบการณ์ในการบริหารงานและลูกน้องพนักงานขายให้อยู่ในปกครองไม่ได้ หรือแม้แต่ลูกน้องที่ดีและเก่งอยู่แล้ว หัวหน้ามือใหม่ป้ายแดงก็ไม่สามารถดึงศักยภาพที่มีอยู่ของลูกน้องออกมาใช้ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ

ดังนั้น หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาเพื่อตอบสนองให้ผู้เข้าอบรม ซึ่งเป็นผู้จัดการหรือหัวหน้างานขายมือใหม่ ได้เข้าใจถึงบทบาทหน้าที่ รู้จักการปรับตัว และเรียนรู้ทักษะที่จำเป็นของการเป็นผู้จัดการหรือหัวหน้าพนักงานขายยอมรับ และองค์ระภาคภูมิใจ เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จของงานขายของธุรกิจต่อไป

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคการบริหารงานขายอย่างได้ผล
2. เพื่อสร้างความเข้าใจในบทบาทและหน้าที่ของผู้จัดการหรือหัวหน้างานขาย
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเรียนรู้แนวทางในการพัฒนาทีมขายเพื่อเพิ่มยอดขายให้เป็นไปตามเป้าหมาย

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. เรียนรู้บทบาทหน้าที่ในฐานะผู้จัดการหรือหัวหน้างาน (Roles and Responsibility)
 - ต่อดองค์กร
 - ต่อบุคคลที่บังคับบัญชา
 - ต่อบุคคลร่วมงาน
2. ขอบเขตการบริหารของผู้จัดการหรือหัวหน้างาน
 - การบริหารงานขาย (Sales Management)
 - การบริหารพนักงานขาย (Sales Force Management)
3. ความสำคัญในการบริหารในฐานะหัวหน้างานขาย (Key Competency)
4. Workshop: เรียนรู้และเข้าใจบทบาทหน้าที่ของหัวหน้างานขาย
5. ขอบเขตการบริหารงานขายเพื่อบรรลุเป้าหมายการขาย (Scope of Sales Management)
 - การวางแผนการขาย (Sales Planning)
 - การดำเนินงาน (Execution)
 - การควบคุมติดตามงาน (Monitoring and Control)
 - การพัฒนาปรับปรุง (Improvement)
6. การกำหนดเป้าหมายการขายสำหรับพนักงานขาย



7. แนวทางการวางแผนการขายอย่างได้ผล (SMART Plan)
 - a. ลูกค้าเป้าหมาย (Target Customer)
 - b. ผลิตภัณฑ์ (Product)
 - c. ราคา (Price)
 - d. ช่องทางการขาย (Sales Channel)
 - e. การส่งเสริมการขาย (Promotion)
8. ข้อพิจารณาสำคัญในการวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย
 - a. คู่แข่งขันในพื้นที่
 - b. เป้ายอดขาย
 - c. งบประมาณ***วางแผนการขายอย่างไรให้เหมาะสมกับต้นทุนและค่าใช้จ่าย
9. เครื่องมือในการบริหารพนักงานขาย
 - a. การมอบหมายงานและการสอนงาน
 - b. การจูงใจ
 - c. การติดตามและประเมินผล
10. ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการบริหารงานขายและพัฒนาทีมขาย
11. สรุป คำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 22 เมษายน 2562					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,500.00	315.00	135.00	4,680.00	4,815.00
สมาชิก HIPO	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
พิเศษ! ชำระภายใน 7 เมษายน 2562 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
สมาชิก HIPO	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	4,280.00

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 ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8
Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
Website: www.hipotraining.co.th
E-mail: hipotraining@gmail.com
Facebook: www.facebook.com/HIPOTraining

อบรม, สัมมนา, การบริหาร, ขาย, ตลาด, บริหารงานขาย, พัฒนาทีมขาย, เพิ่มยอดขาย