



# Sales Supervisor & Area Manager

## วิทยากร: ดร. ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

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

**19 ตุลาคม 2561**

**09.00 – 16.00 น.**

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

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

ในการจัดจำหน่ายสินค้า ไม่ว่าจะในรูปแบบของการขายตรงหรืออื่นๆ ผู้บริหารทีมขาย ได้แก่ Sales Supervisor และ Area Manager ทุกคน เป็นตัวจักรสำคัญในการผลักดันให้เกิดยอดขายของบริษัท โดยผ่านผลงานของทีมขาย ปัญหาที่ผู้บริหารทีมขายส่วนใหญ่มักประสบ ได้แก่ การขาดความเข้าใจถึงภาวะรับผิดชอบในการเป็นผู้นำทีม ขาดความรู้และทักษะในการสอนงาน และปกครองทีมขาย ตลอดจนความรู้ และทักษะในการสร้างขวัญและกำลังใจให้แก่ทีมงาน การควบคุมทีมขายและงานในหน้าที่รับผิดชอบอื่นๆ สิ่งที่เป็นเช่นนั้น มักจะเกิดขึ้นเพราะผู้บริหารงานขายส่วนใหญ่ มักมองถึงผลประโยชน์ในระยะสั้นมากกว่าระยะยาว ขาดเป้าหมายและแนวคิดในการสร้างอนาคต ในระยะยาว ให้แก่ตนเองและบริษัท หรือไม่ก็มีทัศนคติที่ผิดๆ ในการทำงานในตำแหน่งของ "หัวหน้าทีมขาย"

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ Sales Supervisor และ Area Manager ได้เรียนรู้เทคนิคและประสบการณ์จริง ในการสร้างและพัฒนาทีมขาย รวมถึงทักษะและจิตวิทยาในการบริหารพนักงานขาย เพื่อให้สร้างผลงานไม่ว่าจะเป็นยอดขาย ลูกค้าใหม่ และรักษาลูกค้าให้ยั่งยืน เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์ และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ ได้ด้วยตัวตนเอง

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้เข้าใจบทบาทหน้าที่ที่ถูกต้องของผู้บริหารทีมขาย
2. เพื่อเรียนรู้ถึงเทคนิคการเป็นผู้บริหารทีมขายที่มีประสิทธิภาพ
3. เพื่อเรียนรู้การสร้างและพัฒนาทีมขายให้บรรลุเป้าหมาย

### หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. บทบาทหน้าที่ของผู้บริหารงานขาย
  - ความหมายของ "การจัดการ"
  - งานและภาระหน้าที่ของผู้บริหารงานขาย
  - ความแตกต่างระหว่างงานขายกับงานบริหาร
  - คุณสมบัติของผู้บริหารงานขาย
  - ทักษะการเป็นผู้บริหารงานขายที่ดี
2. เทคนิคและจิตวิทยาในการปกครองพนักงานขาย
  - ชีวิตของพนักงานขาย ที่ผู้บริหารงานขายต้องเข้าใจ
  - คุณสมบัติพิเศษของพนักงานขายที่ผู้บริหารงานขายต้องเรียนรู้
  - คุณสมบัติของผู้มีแววจะเป็นพนักงานขายได้ดี
  - ปัจจัยที่ต้องคัดออกในการคัดเลือกพนักงานขาย
  - การจัดการกับพนักงานขายที่มีปัญหา
  - เทคนิคการให้คำปรึกษาหรือแก้พนักงานที่มีปัญหา
  - การพัฒนาทัศนคติทางบวกให้แก่พนักงานขาย



3. เทคนิคการสอนงานและมอบหมายงานที่ดี
4. การบริหารทีมขายให้บรรลุเป้าหมาย
  - การวิเคราะห์ข้อมูลและแปลเป็นแผนการทำงาน โดย SWOT ANALYSIS
  - การติดตามงานพนักงานขายในพื้นที่
  - การประชุมทีมขาย
  - การใช้ CONTEST เพื่อผลักดันยอดขาย
5. การทำงานเป็นทีมอย่างมีประสิทธิภาพ
6. สรุป คำถามและคำตอบ

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน <b>19 ตุลาคม 2561</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>4 ตุลาคม 2561 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)</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 คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด  
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
พร้อมระบบชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญแจ้ว แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด  
โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8  
แฟกซ์: 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)  
ไอดีไลน์: hipotraining  
เฟสบุ๊ค: [www.facebook.com/HIPOtraining](https://www.facebook.com/HIPOtraining)

อบรม, สัมมนา, การขาย, การตลาด, หัวหน้างาน, ผู้บริหาร, Sales Supervisor, Area Manager