



การบริหารทีมงานขายเพื่อกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า *Sales Team Management to Stimulate Sales Target*

วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ตริยธรรมวัฒนา

ปริญญาโท การจัดการ (ภาครัฐ และ เอกชน) มหาวิทยาลัยคริสเตียน

ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า

ด้านการบริหารและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์กว่า 20 ปี

24 เมษายน 2562

09.00 – 16.00 น.

โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

**สถานที่การจัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม*

หลักการและเหตุผล

การบริหารทีมงานขาย ถือได้ว่าเป็นกระบวนการการบริหารที่หัวหน้าผู้ที่มีส่วนรับผิดชอบจำเป็นที่จะต้องมีความรู้ ความเข้าใจ ทักษะ และการนำไปใช้ให้มีประสิทธิภาพอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะว่าจะมีส่วนช่วยในการผลักดันการขายที่อยู่ในการควบคุม ให้สำเร็จบรรลุเป้าหมายได้ เป็นการช่วงชิงโอกาสในการขายได้เป็นอย่างดี โดยกระบวนการต่างๆที่กล่าวมานี้เป็นกระบวนการที่จำเป็นจะต้องมีการวางแผน มีการวางระบบอย่างเป็นขั้นตอน รวมถึงการวิเคราะห์ คาดการณ์ ทางด้านการขาย การเตรียมและจูงใจทีมงานกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้าหมาย การควบคุม ติดตาม และการประเมินผลตามสภาพการณ์ หรือผลงานที่เกิดขึ้นจริงและมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาเพื่อให้เกิดความแน่นอนหรือให้เกิดความใกล้เคียงกับการบรรลุเป้าหมายให้ได้มากที่สุด ซึ่งหลักสูตรมีความต้องการให้ผู้เข้าฝึกอบรมได้เรียนรู้ และเสริมทักษะด้านการบริหารทีมงานขายทั้งระบบให้ได้อย่างมีประสิทธิภาพนั่นเอง

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในด้านการบริหารทีมงานขายทั้งระบบ
2. ผู้เข้าอบรมมีทักษะและสามารถประยุกต์ใช้ในการทำงานด้านการบริหารทีมงานขายทั้งระบบได้เป็นอย่างดี และมีความชำนาญซึ่งเกิดจากการปฏิบัติและฝึกฝน
3. ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพการขายของทีมงานเพื่อกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า
4. รู้ถึงกระบวนการทางการตลาดประกอบเป็นภาพใหญ่ เพื่อผสมผสานกับทางการขายให้สัมฤทธิ์ผลบรรลุเป้าหมายในการบริหารทีมงานขาย ภายใต้สถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

Module 1 : เจาะลึก...หัวหน้าที่ต้องบริหารทีมงานขาย

1. บทบาทและหน้าที่ที่สำคัญของหัวหน้าที่ต้องบริหารทีมงานขาย
2. ความหมายและความเข้าใจของการบริหารทีมงานขายทั้งระบบ
3. ความเกี่ยวข้องระหว่างงานด้านการตลาดและงานด้านการขาย

4. Workshop : Sales Team Management Problem

Module 2 : การวางแผนการขาย เพื่อเป้าหมายการขาย

5. เทคนิคการวางแผนการขายและการจัดทำแผนการตลาดเชิงรุก
6. การพยากรณ์ยอดขายทางการตลาด
7. เทคนิคการสร้าง Sales Objective และ Sales Planning

8. Workshop : Sales Objective --> Sales Planning

Module 3 : การเตรียมและจูงใจลูกน้อง เพื่อกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า

9. การวางแผนการเตรียมความพร้อมก่อนการขาย



(พนักงาน,มาตรฐาน,Campaign,Promotion,Product,คู่แข่ง เป็นต้น)

10. การวิเคราะห์ความสามารถของทีมงาน
11. การสร้างขวัญ และกำลังใจสนับสนุนทีมงาน
12. เทคนิคการช่วยเหลือ และการแก้ปัญหาให้กับลูกน้อง

13. Workshop : Sales Discussion --> Sales Solution

Module 4 : การควบคุม ติดตาม และการประเมินผลงานเพื่อบรรลุเป้าหมาย

14. เทคนิคการติดตาม และประเมินผลงานการขายของทีมงาน
15. การวิเคราะห์ และการปรับเปลี่ยนการบริหารทีมงานขาย
(การขายเข้าถึงระบบ AI ,Online Marketing,Product Page & Page Review)

16. Workshop : Sales Controlling --> Sales Evaluation

17. สรุป ทบทวน และตอบคำถาม

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 24 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 9 เมษายน 2562 (โอนเงิน หรือ แพลตฟอร์มหน้าเช็ค)					
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 ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท 21 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ 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