



กลยุทธ์การสร้างและพัฒนาทีมขายให้เป็นมืออาชีพ

(Successful Sales Force Building and Management)

วิทยากร: ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตราะลิ)
และผ่านงานด้านการขายและการตลาดจาก Marriott Royal Garden Resorts Group
รวมประสบการณ์การทำงานด้านการขาย การตลาดและการบริการมากกว่า 25 ปี

25 ธันวาคม 2563

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แบนด์ค็อก (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

การขายในโลกธุรกิจทุกวันนี้ ยิ่งทวีความรุนแรงมากขึ้น การขายยิ่งยากขึ้น ลูกค้ายิ่งทวีความยากในการจัดการ ทีมขายต้องใช้ความพยายามมากขึ้นในการขาย อย่างไรก็ตาม ประสบการณ์ที่เราพบเห็นกันคือ ทีมขายยังขาดการพัฒนา ดังนั้น ผู้บริหารทีมขายต้องเร่งมือในการสร้างและพัฒนาทีมขายให้ไปสู่ศักยภาพสูงสุด หากทีมขายใดได้รับการพัฒนาอย่างเต็มที่ หัวหน้าทีมและลูกน้องมีความเข้าใจกัน ร่วมมือร่วมใจกัน การขายย่อมประสบความสำเร็จได้ไม่ยากนัก

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ หัวหน้าพนักงานขาย ผู้จัดการฝ่ายขาย ได้เรียนรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริง ในการสร้างและพัฒนาทีมขาย รวมถึงทักษะและจิตวิทยาในการบริหารพนักงานขาย เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ ได้ด้วยตัวตนเอง

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจหลักการการสร้างและพัฒนาทีมขายให้ประสบความสำเร็จ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการสร้างและพัฒนาทีมขายให้ประสบความสำเร็จให้เหมาะกับตนเองในงานขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

1. แนวคิดการสร้างและพัฒนาทีมขาย
2. เข้าใจงานขายและธรรมชาติพนักงานขาย
3. กระบวนการบริหารทีมขาย
4. แนวทางการสร้างเป้าหมายการขายและการวางแผนการขายร่วมกัน
5. กิจกรรมWorkshop:การสร้างทีมงานเพื่อการขาย (พร้อมเทคนิคเพิ่มเติม)
6. การควบคุมและประเมินผลทีมขาย
7. การพัฒนาจุดอ่อนจุดแข็งทีมขาย
8. ภาวะผู้นำกับการสร้างและพัฒนาทีมขาย
9. กิจกรรม Workshop: ผู้นำและลูกน้อง
10. สรุป คำถามและคำตอบ



ประกาศนียบัตรโดย: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 25 ธันวาคม 2563					
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 5 ธันวาคม 2563 (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:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทสาทรวิจิตร แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

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

อบรม, สัมมนา, กลยุทธ์, การสร้าง, พัฒนา, ทีมขาย, มืออาชีพ, Successful, Sales Force, Building, Management