

# Professional Sales Coordinator

(Sales Support / Sales Administration)

## วิทยากร: พท.ดร. ธวีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

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

**3 ธันวาคม 2564**

**09.00 - 16.00 น.**

**\*\* โรงแรมโกลด์ออร์คิด ภิภาวดีฯ-สุทธิสาร กรุงเทพฯ**

\*สถานที่จัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

กระบวนการขายขององค์กรไม่เพียงแต่จะต้องมีพนักงานขายที่ดีและเก่งเท่านั้น องค์กรนั้นยังจะมีหน่วยงานด้าน Sales Support และ Sales Administration ซึ่งถือว่าเป็นหน่วยงานหรือบุคคลที่สำคัญที่จะช่วยให้การขายประสบความสำเร็จได้ ดังนั้น พนักงานในหน่วยงาน Sales Support และ Sales Administration จะต้องเป็นผู้ที่ต้องเข้าใจกระบวนการทำงานหรือขั้นตอนการทำงานอย่างดี อีกทั้ง จะต้องสามารถบริหารจัดการงานของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพอีกด้วย

หลักสูตรนี้ จึงได้ออกแบบขึ้นมาเพื่อให้พนักงาน Sales Support และ Sales Administration ได้เรียนรู้ถึงกระบวนการและขั้นตอนการทำงาน การแก้ปัญหาต่างๆ รวมทั้งได้เห็นถึงความสำคัญของการทำงานของหน่วยงานของตนเองอีกด้วย ว่ามีส่วนช่วยหรือสนับสนุนให้การขายประสบความสำเร็จได้มากน้อยเพียงใด

### วัตถุประสงค์:

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้ถึงขั้นตอนและกระบวนการทำงานของ Sales Support และ Sales Administration
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกทักษะต่างๆ ที่เป็นหัวใจสำคัญของการทำงานในหน่วยงาน Sales Support และ Sales Administration

### หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

1. บทบาทและหน้าที่ของ Sales Support และ Sales Administration
  - การทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงาน และ ฟันเฟืองของฝ่ายขาย
  - การทำหน้าที่เป็นพนักงานขาย กรณีพนักงานขายไม่อยู่
2. การบริหารจัดการเรื่อง สต็อกสินค้า
  - การแบ่งประเภทของสต็อก
  - เทคนิคการจัดจำสต็อก
  - การบริหารสต็อกอย่างมีประสิทธิภาพ
3. การรับ และ คีย์ออเดอร์ (Sales Order) เมื่อมีการสั่งซื้อ
  - การรับออเดอร์
  - การคีย์ออเดอร์
  - การตรวจทานออเดอร์
4. การประสานงานกับฝ่ายงานต่างๆ
  - การประสานงานกับพนักงานขาย
  - การประสานงานกับฝ่ายจัดส่ง และ คลังสินค้า
  - การประสานงานกับฝ่ายอื่นๆ เช่น บัญชี

- 
- 5. การแก้ปัญหาในเรื่องต่างๆ ทั้งกับลูกค้า และ พนักงานในองค์กร
  - แก้ปัญหา เรื่อง สินค้า
  - แก้ปัญหา เรื่อง การจัดส่ง
  - แก้ปัญหา เรื่อง เอกสาร
- 6. กิจกรรม: การแก้ปัญหา อย่างมีทักษะและลูกล่อลูกชน
- 7. การจัดเตรียม และ การจัดเก็บเอกสารเพื่อสนับสนุนการขาย
- 8. สรุปและตอบคำถาม

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

### อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาค่าธรรมเนียม / ท่าน					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>3,900.00</b>	273.00	117.00	<b>4,056.00</b>	4,173.00
สมาชิก HIPO	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00
ราคาพิเศษ !!! ค่าธรรมเนียมสัมมนา ก่อนวันอบรม 15 วัน					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00
สมาชิก HIPO	<b>3,400.00</b>	238.00	102.00	<b>3,536.00</b>	3,638.00

### 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 คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
 และ Scan ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ hipotraining@gmail.com  
 พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทวิจิตร แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
 โทรศัพท์ 02-615-4477-78  
 เว็บไซต์ [www.hipottraining.com](http://www.hipottraining.com)  
 อีเมล [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)  
 เฟสบุ๊ค [www.facebook.com/HIPOtraining](http://www.facebook.com/HIPOtraining)

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, Professional, Sales, Coordinator, Sales Support, Sales Administration