



# Sales Coaching

"เทคนิคการสอนและพัฒนาพนักงานขายให้เป็นนักขายมืออาชีพ"

## 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 อินเทลไซม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี

**11 ตุลาคม 2565**

**09.00 – 16.00 น.**

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

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ การสอนงานคือ เทคนิคอย่างหนึ่งในการสร้างแขนงของหัวหน้าให้ได้ ลูกน้องที่ทำงานเป็น ทำงานดีและมีประสิทธิภาพ ภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว โดยเจตนาของพนักงานขาย พนักงานขายทุกคนคือมรดกที่สำคัญยิ่งของหัวหน้าทีมขาย หากหัวหน้ามีทักษะการสอนงานที่ดี ย่อมทำให้องค์กรมีแขนงที่ทรงพลังสามารถสร้างยอดขายให้บรรลุเป้าหมายองค์กรได้ ในทางตรงข้าม หากหัวหน้าทีมขายสอนงานไม่เป็น ย่อมเกิดแรงกดดันเหนียวรั้งความก้าวหน้าขององค์กร อาจสร้างความแตกแยกระหว่างหัวหน้าทีมและพนักงานขาย จนทำให้เกิดช่องว่างที่กว้างมากขึ้น

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริงในการพัฒนาทักษะการสอนงานและการพัฒนาพนักงานขาย ตั้งแต่ ความเข้าใจพื้นฐานเรื่องการสอนงาน ความเข้าใจในตัวพนักงานขายเพื่อประโยชน์ในการสอนงาน เรียนรู้ลักษณะสไตส์ของหัวหน้า การวิเคราะห์ความสามารถหลัก (Competency) และ KPIs ของพนักงานขายก่อนการสอนงาน ขั้นตอนการสอนงาน เรียนรู้เทคนิคการสอนงาน และระดมสมองทำกิจกรรมประยุกต์การสอนงานให้ได้อ้างอิงตามความหมาย เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ได้อย่างสัมฤทธิ์ผลด้วยตนเอง

### หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. กรอบแนวคิดเรื่องการสอนงาน (Coaching)
2. ความเข้าใจเรื่องพนักงานขาย เพื่อประโยชน์ในการสอนงาน
  - พฤติกรรมการต่อต้านและการให้ความร่วมมือ
  - เหตุผลจูงใจพนักงานขาย
  - รูปแบบการเรียนรู้ของพนักงานขาย
3. หัวหน้าเรียนรู้สไตส์การบริหารงานของตน เพื่อนำมาใช้ในการสอนงาน
4. ขอบเขตงานขายของพนักงานขาย...ที่หัวหน้าต้องสอนงาน
  - 4.1 การเตรียมตัวและวางแผน
  - 4.2 เทคนิคการขาย
    - การเปิดการขาย
    - การค้นหาความต้องการของลูกค้า
    - การนำเสนอผลิตภัณฑ์
    - การตอบข้อโต้แย้งและเจรจาต่อรอง
    - การปิดการขาย
  - 4.3 การติดตามผลและบริการหลังการขาย
5. Workshop: สอนงานพนักงานขายให้ขายเก่ง



6. การวิเคราะห์ความสามารถหลัก (Competency) และ KPIs ของพนักงานขายก่อนการสอนงาน
7. การประเมินผลและการติดตามหลังจากสอนงาน
8. พฤติกรรมที่หัวหน้าควร "มี" และควร "เลี่ยง" ในการสอนงาน
9. สรุป คำถามและคำตอบ

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

### อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

#### ราคาค่าอบรมสัมมนา / ท่าน

| 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                      |
| <b>ราคาพิเศษ !!! ชำระค่าอบรมสัมมนา ก่อนวันอบรม 15 วัน</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 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](mailto:hipotraining@gmail.com)  
 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

อบรม, สัมมนา, หัวหน้างาน, Sales Coaching, การสอนงาน, พัฒนา, พนักงานขาย, นักขาย, มีอาชีพ

**รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:**

- ✓ **Tel. :** 086-318-3152 หรือ 02-615-4477
- ✓ **E-mail :** [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)
- ✓ **Website :** [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th) หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



- ✓ **ID Line@ :** @761mvknp หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง

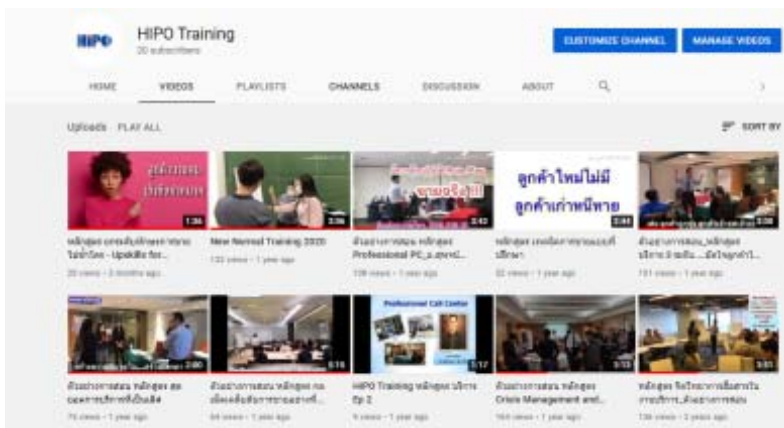


- ✓ **Facebook Fan page :** [www.facebook.com/HIPOtraining](http://www.facebook.com/HIPOtraining) หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



**รับชมตัวอย่างการสอนเพิ่มเติมได้ที่**

- ✓ **YouTube :** <https://www.youtube.com/user/hipotraining/videos>





บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซี จำกัด  
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.