



Sales Coaching

"เทคนิคการสอนและพัฒนาพนักงานขายให้เป็นนักขายมืออาชีพ"

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอรีส์ จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไลม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี

13 ธันวาคม 2565

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดี-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ การสอนงานคือ เทคนิคอย่างหนึ่งในการสร้างแขนขาของหัวหน้าให้ได้ ลูกน้องที่ทำงานเป็น ทำงานดีและมีประสิทธิภาพ ภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว โดยเฉพาะงานขาย พนักงานขายทุกคนคือมรดกที่สำคัญยิ่งของหัวหน้าทีมขาย หากหัวหน้ามีทักษะการสอนงานที่ดี ย่อมทำให้องค์กรมีแขนขาที่ทรงพลังสามารถสร้างยอดขายให้บรรลุเป้าหมายองค์กรได้ ในทางตรงข้าม หากหัวหน้าทีมขายสอนงานไม่เป็น ย่อมเกิดแรงกดดันเหนียวรั้งความก้าวหน้าขององค์กร อาจสร้างความแตกแยกระหว่างหัวหน้าทีมและพนักงานขาย จนทำให้เกิดช่องว่างที่กว้างมากขึ้น

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริงในการพัฒนาทักษะการสอนงานและการพัฒนาพนักงานขาย ตั้งแต่ ความเข้าใจพื้นฐานเรื่องการสอนงาน ความเข้าใจในตัวพนักงานขายเพื่อประโยชน์ในการสอนงาน เรียนรู้ลักษณะสไตล์ของหัวหน้า การวิเคราะห์ความสามารถหลัก (Competency) และ KPIs ของพนักงานขายก่อนการสอนงาน ขั้นตอนการสอนงาน เรียนรู้เทคนิคการสอนงาน และระดมสมองทำกิจกรรมประยุกต์การสอนงานให้ได้อ่านดังคำอธิบาย เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ได้อย่างสัมฤทธิ์ผลด้วยตนเอง

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. กรอบแนวคิดเรื่องการสอนงาน (Coaching)
2. ความเข้าใจเรื่องพนักงานขาย เพื่อประโยชน์ในการสอนงาน
 - พฤติกรรมต่อต้านและการให้ความร่วมมือ
 - เหตุผลจูงใจพนักงานขาย
 - รูปแบบการเรียนรู้ของพนักงานขาย
3. หัวหน้าเรียนรู้สไตล์การบริหารงานของตน 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 คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาค่าบริการสัมมนา / ท่าน					
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
ราคาพิเศษ !!! ชำระค่าบริการสัมมนา ก่อนวันอบรม 15 วัน					
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 ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
และ Scan ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ hipotraining@gmail.com
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

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

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

- ✓ **Tel. :** 086-318-3152 หรือ 02-615-4477
- ✓ **E-mail :** hipotraining@gmail.com
- ✓ **Website :** www.hipotraining.co.th หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



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

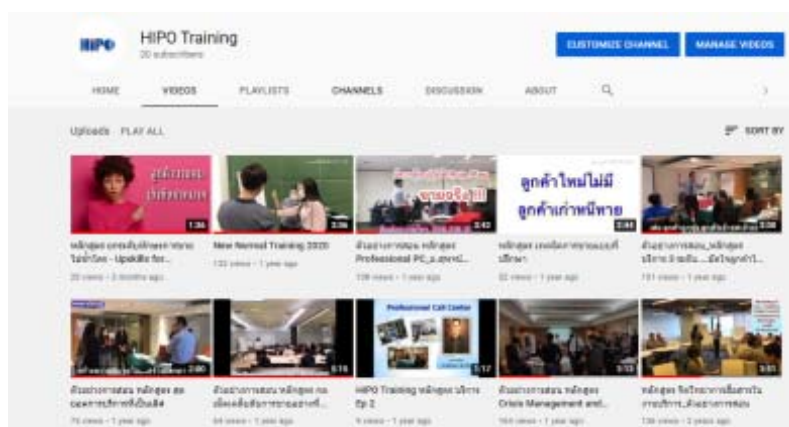


- ✓ **Facebook Fan page :** www.facebook.com/HIPOtraining หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



รับชมตัวอย่างการสอนเพิ่มเติมได้ที่

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





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