



# "สุดยอดหัวหน้า PC"

## 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 อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี  
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

25 สิงหาคม 2565

09.00 – 16.00 น.

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

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันถือว่าคนเป็นปัจจัยในการบริหารงาน และหัวหน้างาน ถือว่าเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญในการบริหารจัดการงานโดยอาศัยความร่วมมือจากผู้ใต้บังคับบัญชา โดยเฉพาะหัวหน้างานที่จะต้องดูแล "พนักงานขายหน้าร้าน PC" เพราะนอกจากจะต้องบริหารจัดการลูกน้องให้มีแนวทางการทำงาน การสร้างแรงจูงใจให้ลูกน้อง เพื่อสร้างผลงานและยอดขาย อีกทั้งยังต้องรับแรงกดดันจาก การลาออกของพนักงาน เป้ายอดขายที่ได้รับ ซึ่งหากหัวหน้า PC ท่านใด ไม่สามารถที่จะบริหารจัดการลูกน้องและวางแผนการทำงานได้ไม่ดี ก็จะทำให้เกิดผลกระทบและปัญหาที่ตามมาในที่สุด

หลักสูตรนี้ ได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ "หัวหน้าพนักงานขายหน้าร้าน" ได้เรียนรู้ทักษะที่จำเป็นของการบริหารงานควบคู่กับการบริหารคน เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จและสามารถสร้างยอดขายให้กับองค์กรได้ อีกทั้งยังร่วมทำกิจกรรม Workshop และ Role Play การเป็นหัวหน้าพนักงานขายหน้าร้าน จนในที่สุดเมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาสามารถประยุกต์ และ ต่อยอดความรู้ในการเป็นหัวหน้าพนักงานขายหน้าร้านได้ด้วยตนเอง

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างความเข้าใจในบทบาทและหน้าที่การเป็น "หัวหน้าพนักงานขายหน้าร้าน"
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมทราบถึงหลักในการบริหารงาน และบริหารคน อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อเสริมสร้างทักษะที่จำเป็นเรื่องการบริหารพนักงานขายหน้าร้าน PC ให้ได้ใจและได้งาน
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการเป็นผู้นำที่มีทักษะและความสามารถในการบริหารพนักงานขายหน้าร้าน PC เพื่อสร้างยอดขายให้แก่องค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### หัวข้อการฝึกอบรม

#### **Module 1: กรอบแนวคิดสู่ "การเป็นสุดยอดหัวหน้า PC"**

1. บทบาทและหน้าที่ของการเป็นหัวหน้า PC อย่างมืออาชีพ
2. คุณสมบัติของหัวหน้า PC เพื่อพัฒนาตนเองให้เป็นสุดยอดหัวหน้า
  - เก่งงาน
  - เก่งคน
3. คุณเป็นหัวหน้างานแบบไหน...ในการบริหารงานและบริหารคน
4. **กิจกรรม Workshop : เรียนรู้สไตล์ตนเอง...เพื่อการบริหารงานและลูกน้องอย่างมีประสิทธิภาพ**
5. จิตวิทยาการบริหารลูกน้องอย่างได้ผล
  - วิเคราะห์ประเภทลูกน้องที่หลากหลาย



- การรับรู้ความคาดหวังของลูกน้อง ที่มีต่อหัวหน้า
- จิตวิทยาการปรับตัวของหัวหน้าเพื่อเข้าหาลูกน้องอย่างถูกต้อง
- เทคนิคการรับมือและการบริหารจัดการลูกน้อง

**6. การสร้างภาวะผู้นำให้ลูกน้อง...สามารถทำงานได้ด้วยตนเอง**

- การแก้ไขปัญหานางาน

**7. กิจกรรม Workshop...จิตวิทยาการบริหารลูกน้องอย่างได้ผล**

**Module 2 : การพัฒนาศักยภาพหัวหน้า PC ให้บรรลุผล**

**8. การวางแผนอย่างเป็นระบบเพื่อให้ได้งานที่บรรลุเป้าหมาย**

- วางแผนหลักวิธีการทำงานที่ถูกต้องให้กับลูกน้อง
- วางแผนการลาออกของพนักงานและการหาพนักงานเพิ่ม

**9. เทคนิคการสั่งงานมอบหมายงานให้ลูกน้อง เข้าใจและทำตาม**

**10. การสอนงานให้ลูกน้อง "ขายได้" และ "ขายเป็น"**

- สร้างหลักในการสอนอย่างเป็นระบบ
- วิเคราะห์การรับรู้ของลูกน้อง
- ปรับเปลี่ยนวิธีการสอนเหมาะกับลูกน้องแต่ละประเภท

**11. กิจกรรม Role Play "การสอนงานอย่างสร้างสรรค์"**

**12. การติดตามงานอย่างเป็นระบบ**

**13. การประเมินผลปฏิบัติงานเพื่อนำมาปรับปรุงและพัฒนา**

**14. Action Plan การเป็นสุดยอดหัวหน้า PC**

**15. คำถาม – คำตอบ**

**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
<b>บุคคลทั่วไป</b>	<b>4,500.00</b>	315.00	135.00	<b>4,680.00</b>	4,815.00
<b>สมาชิก HIPO</b>	<b>4,300.00</b>	301.00	129.00	<b>4,472.00</b>	4,601.00
<b>ราคาพิเศษ !!! ชำระค่าธรรมเนียม ก่อนวันอบรม 15 วัน</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
<b>บุคคลทั่วไป</b>	<b>4,300.00</b>	301.00	129.00	<b>4,472.00</b>	4,601.00
<b>สมาชิก HIPO</b>	<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  
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

**2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย 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 ถนนสุขุมวิทสาทรวิจิตร แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**

**4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว**

**รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:**

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

โทรศัพท์ 02-615-4477, 086-318-3151-2

โทรสาร 02-615-4479



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

เว็บไซต์ [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)

อีเมล [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)

Facebook : [www.facebook.com/HIPOtraining](http://www.facebook.com/HIPOtraining)

ID Line : hipotraining

อบรม, สัมมนา, ผู้บริหาร, หัวหน้างาน, สดุดยอดหัวหน้า, PC, พนักงานขาย, Supervisor