

TRAINING OUTLINE

หลักสูตร Professional Sales Coordinator

(Sales Support / Sales Administration)

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

PRINCIPLES

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

OBJECTIVES

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

AREAS OF STUDY

1. บทบาทและหน้าที่ของ Sales Support และ Sales Administration
 - 1.1 การทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงาน และ พันธุ์ของฝ่ายขาย
 - 1.2 การทำหน้าที่เป็นพนักงานขาย กรณีพนักงานขายไม่อยู่
2. การบริหารจัดการเรื่อง สต็อกสินค้า
 - 2.1 การแบ่งประเภทของสต็อก
 - 2.2 เทคนิคการจดจำสต็อก
 - 2.3 การบริหารสต็อกอย่างมีประสิทธิภาพ

www.hipotraining.co.th

3. การรับ และ คีย์ออเดอร์ (Sales Order) เมื่อมีการสั่งซื้อ
 - 3.1 การรับออเดอร์
 - 3.2 การคีย์ออเดอร์
 - 3.3 การตรวจทานออเดอร์
4. การประสานงานกับฝ่ายงานต่าง ๆ
 - 4.1 การประสานงานกับพนักงานขาย
 - 4.2 การประสานงานกับฝ่ายจัดส่ง และ คลังสินค้า
 - 4.3 การประสานงานกับฝ่ายอื่น ๆ เช่น บัญชี
5. การแก้ปัญหาในเรื่องต่างๆ ทั้งกับลูกค้า และ พนักงานในองค์กร
 - 4.4 แก้ปัญหา เรื่อง สินค้า
 - 4.5 แก้ปัญหา เรื่อง การจัดส่ง
 - 4.6 แก้ปัญหา เรื่อง เอกสาร
- 5 กิจกรรม: การแก้ปัญหา อย่างมีทักษะและลูกล่อลูกชน
- 6 การจัดเตรียม และ การจัดเก็บเอกสารเพื่อสนับสนุนการขาย
- 7 สรุปและตอบคำถาม

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

การติดต่อ: 02-615-4499, 0-2615-4477-8 hipotraining@hotmail.com, www.hipotraining.co.th