

## TRAINING OUTLINE

# หลักสูตร การพัฒนาศักยภาพและการจัดระบบการประเมินผลพนักงานขาย

## วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาน

### PRINCIPLES

การพัฒนาศักยภาพ เพิ่มประสิทธิภาพของโดยการประเมินผลของพนักงานขายนั้น มีความสำคัญอย่างยิ่ง เพราะเป็นเครื่องมือชี้วัดความสำเร็จของงานขายและผลงานของพนักงานขายและทีมงาน จะทำให้ช่วยมองเห็น ปัญหาและจุดบกพร่องที่เกิดขึ้นมากขึ้น เพื่อหาหนทางแก้ไขปรับปรุงให้ดีกว่าเดิม

หลักสูตร “การพัฒนาศักยภาพและการจัดระบบการประเมินผลพนักงานขาย” จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้เห็น ผลการประเมินผลของพนักงานได้ชัดเจนขึ้น เพื่อประโยชน์ในการควบคุม ปรับปรุงและพัฒนาขีดความสามารถของ ทีมงานขายสู่ความมีประสิทธิภาพผลอย่างสูงสุด

### OBJECTIVES

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคการประเมินผลการปฏิบัติงานที่ดี เพื่อให้เกิดการประเมินผลการปฏิบัติงานอย่างเที่ยงตรง
2. ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านประเมินผลการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ

### AREAS OF STUDY

1. เพื่อประสิทธิผลที่ดีขึ้น ทำไมต้องมีการวัดประสิทธิภาพของงานขาย !!!!
2. พัฒนาความรู้เพื่อต่อยอดประสิทธิผลของพนักงานขาย
  - 2.1 เสริมสร้างความรู้ทางด้านงานขาย
  - 2.2 หลักสูตรพัฒนาความรู้ทางด้านงานขาย
  - 2.3 หลักสูตรพัฒนาทางด้านเทคนิคในงานขาย
  - 2.4 ควบคุม ประเมินผลอย่างเนื่องเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพต่องานขาย
3. การประเมิน และควบคุมพนักงานขาย
  - 3.1 ควบคุมและวิเคราะห์ ประเมิน ค่าใช้จ่ายและผลกำไร
  - 3.2 การแก้ไขปรับปรุง
4. การประเมินผลงานของพนักงานขาย

- 4.1 วิเคราะห์ด้วยตัวพนักงานขาย
- 4.2 วินิจฉัยผลงานของพนักงานขาย
5. ปรับปรุงแก้ไขจุดบกพร่องเพื่อพัฒนาผลงานที่ดี
6. สรุปคำถาม-ตอบ ปัญหาและอภิปรายแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็น

**หมายเหตุ** หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

การติดต่อ: 02-615-4499, 0-2615-4477-8 [hipotraining@hotmail.com](mailto:hipotraining@hotmail.com), [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)