



Sales Supervisor & Area Manager

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เมอริ่งเกอร์ อินเทลไซม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

19 มิถุนายน 2567

09.00 – 16.00 น.

** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในการจัดจำหน่ายสินค้า ไม่ว่าจะในรูปแบบของการขายตรงหรืออื่นๆ ผู้บริหารทีมขาย ได้แก่ Sales Supervisor และ Area Manager ทุกคน เป็นตัวจักรสำคัญในการผลักดันให้เกิดยอดขายของบริษัท โดยผ่านผลงานของทีมขาย ปัญหาที่ผู้บริหารทีมขายส่วนใหญ่มักประสบ ได้แก่ การขาดความเข้าใจถึงภาระรับผิดชอบในการเป็นผู้นำทีม ขาดความรู้และทักษะในการสอนงาน และปกครองทีมขาย ตลอดจนความรู้ และทักษะในการสร้างขวัญและกำลังใจให้แก่ทีมงาน การควบคุมทีมขายและงานในหน้าที่รับผิดชอบอื่นๆ สิ่งที่เป็นเช่นนั้น มักจะเกิดขึ้นเพราะผู้บริหารงานขายส่วนใหญ่ มักมองถึงผลประโยชน์ในระยะสั้นมากกว่าระยะยาว ขาดเป้าหมายและแนวคิดในการสร้างอนาคต ในระยะยาว ให้แก่ตนเองและบริษัท หรือไม่ก็มีทัศนคติที่ผิดๆ ในการทำงานในตำแหน่งของ "หัวหน้าทีมขาย"

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ Sales Supervisor และ Area Manager ได้เรียนรู้เทคนิคและประสบการณ์จริง ในการสร้างและพัฒนาทีมขาย รวมถึงทักษะและจิตวิทยาในการบริหารพนักงานขาย เพื่อให้สร้างผลงานไม่ว่าจะเป็นยอดขาย ลูกค้าใหม่ และรักษาลูกค้าให้ยั่งยืน เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์ และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ ได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้เข้าใจบทบาทหน้าที่ที่ถูกต้องของผู้บริหารทีมขาย
2. เพื่อเรียนรู้ถึงเทคนิคการเป็นผู้บริหารทีมขายที่มีประสิทธิภาพ
3. เพื่อเรียนรู้การสร้างและพัฒนาทีมขายให้บรรลุเป้าหมาย

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. บทบาทหน้าที่ของผู้บริหารงานขาย
 - ความหมายของ "การจัดการ"
 - งานและภาระหน้าที่ของผู้บริหารงานขาย
 - ความแตกต่างระหว่างงานขายกับงานบริหาร
 - คุณสมบัติของผู้บริหารงานขาย
 - ทักษะการเป็นผู้บริหารงานขายที่ดี
2. เทคนิคและจิตวิทยาในการปกครองพนักงานขาย
 - ชีวิตของพนักงานขาย ที่ผู้บริหารงานขายต้องเข้าใจ
 - คุณสมบัติพิเศษของพนักงานขายที่ผู้บริหารงานขายต้องเรียนรู้
 - คุณสมบัติของผู้มีแววจะเป็นพนักงานขายได้ดี
 - ปัจจัยที่ต้องคัดออกในการคัดเลือกพนักงานขาย



- การจัดการกับพนักงานชายที่มีปัญหา
- เทคนิคการให้คำปรึกษาหรือแก่พนักงานที่มีปัญหา
- การพัฒนาทัศนคติทางบวกให้แก่พนักงานชาย
- 3. เทคนิคการสอนงานและมอบหมายงานที่ดี
- 4. การบริหารทีมชายให้บรรลุเป้าหมาย
 - การวิเคราะห์ข้อมูลและแปลเป็นแผนการทำงาน โดย SWOT ANALYSIS
 - การติดตามงานพนักงานชายในพื้นที่
 - การประชุมทีมชาย
 - การใช้ CONTEST เพื่อผลักดันยอดขาย
- 5. การทำงานเป็นทีมอย่างมีประสิทธิภาพ
- 6. สรุป คำถามและคำตอบ

โปรฟ้าผ่า **ฟรีอง 1** ⚡ **สมัครอบรม 3 ท่าน**
ลดเหลือท่านละ 3,500.- บาท !!

Public Training ∞ **ฟรีอง 2** ⚡⚡ **สมัครอบรม 5 ท่าน จ่าย 4 ท่าน**
โทร : 086-318-3151 Line @761mvknp *****ราคาท่านละ 3,900.- บาท*****

ประกาศนียบัตร : บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาค่าอบรมสัมมนา / ท่าน					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
ราคาพิเศษ !!! ชำระค่าอบรมสัมมนา ก่อนวันอบรม 15 วัน					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00

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 ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และפקซ์ไป Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
1. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

อบรม, สัมมนา, หัวหน้างาน, Supervisor, Leadership, ผู้นำ

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

✓ **Tel. : 086-318-3151**

- ✓ **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>

