

จิตวิทยาการบริหารงานขายและจูงใจพนักงานขาย (Sales and Motivation Management) สำหรับหัวหน้าทีมขายและผู้จัดการฝ่ายขาย

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 อินเทลไซม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
ประสบการณ์ตรงและจริงในวงการ ด้านการขาย การตลาด และ บริการ มากกว่า 30 ปี

24 มีนาคม 2568
09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แวงค็อก (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ ธุรกิจจะขับเคลื่อนไปได้ต้องอาศัยผู้บริหารงานขายที่ดีและเก่ง โดยเฉพาะหัวหน้าทีมขายและผู้จัดการฝ่ายขาย ต้องมีความรู้ความสามารถในการกำหนดทิศทางของการขาย ส่วนพนักงานขายในทีมจะต้องเป็นผู้ที่เดินอยู่ในทิศทางที่ผู้บริหารกำหนด หากผู้บริหารงานขายกำหนดทิศทางผิด ไม่มีภาวะผู้นำที่ดี เส้นทางแห่งความสำเร็จย่อมวกวน ลูกน้องเกิดความสับสนอย่างแน่นอน และในที่สุดธุรกิจย่อมแตกความสามัคคีได้ ในทางตรงข้ามหากผู้บริหารงานขายมีภาวะผู้นำที่ดี ย่อมทำให้ลูกน้องยอมรับ ศรัทธาและเชื่อมั่นในตัวผู้บริหารงานขาย จนสามารถนำทีมขายทั้งหมดไปสู่เส้นทางลัดแห่งความสำเร็จได้

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ผู้เข้าอบรม ซึ่งเป็นผู้บริหารงานขายทั้งมือเก่าและมือใหม่ให้ได้รับความรู้ เทคนิคและเรียนรู้ประสบการณ์ในการพัฒนาตนเองให้เป็นผู้ที่มีความสามารถเป็นที่ต้องการขององค์กรและทีมขาย รวมทั้งการทำกิจกรรม Workshop เพื่อพัฒนาจิตวิทยาและความสามารถในการบริหารงานขายและจูงใจพนักงานขายให้มีใจพร้อมที่จะเผชิญปัญหาการแข่งขัน รวมถึงกล้าคิดกล้าทำในการร่วมกันสร้างยอดขายให้บรรลุเป้าหมายที่ธุรกิจต้องการ เมื่อจบการอบรมคาดว่า ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้เรื่องนี้ได้อย่างสัมฤทธิ์ผลด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อพัฒนาทักษะในการบริหารงานขายให้กับระดับหัวหน้าทีมขายและผู้จัดการฝ่ายขายให้อยู่ในมาตรฐานเดียวกัน
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้การเป็นผู้นำทีมขาย เทคนิคและจิตวิทยาการบริหารพนักงานขาย ผ่านการสอนงาน การให้คำปรึกษา และการจูงใจเพื่อสามารถบริหารงานขายด้วยความสำเร็จ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถประยุกต์การเรียนรู้และประสบการณ์จากอบรมไปต่อยอดในการสร้างความสำเร็จของงานขายในที่สุด

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

Module 1: พื้นฐานสำคัญของผู้บริหารงานขาย

1. บทบาทหน้าที่สำหรับหัวหน้าทีมขายและผู้จัดการฝ่ายขาย (Role and Responsibility)
2. ขอบเขตความรับผิดชอบของหัวหน้าทีมขายและผู้จัดการฝ่ายขาย
 - บริหารงาน
 - บริหารคน
 - อื่นๆ
3. ความสามารถจำเป็นของหัวหน้าทีมขายและผู้จัดการฝ่ายขาย (Key Competency)
 - ความรู้
 - ทักษะความชำนาญ
 - ทัศนคติ
4. กิจกรรม: เรียนรู้เทคนิคผู้นำทีมขายที่บริษัทต้องการ

Module 2: พนักงานขายที่ผู้บริหารงานขายต้องการ

5. คุณสมบัติของพนักงานขายที่ต้องการ (Expected Salesperson)
6. ปัญหาของพนักงานขายที่พบในปัจจุบัน
7. กิจกรรม: วิเคราะห์ปัญหาพนักงานขายและสาเหตุ

Module 3: ภาวะผู้นำกับการเป็นผู้บริหารงานขายมืออาชีพ

8. ภาวะผู้นำในงานบริหารงานขาย (Leadership)
 - กรอบแนวคิดของการเป็นผู้นำ (Conceptual Frame of Leadership)
 - รูปแบบของภาวะผู้นำ (Leadership Styles)
 - ลักษณะของผู้นำที่องค์กรและทีมงานต้องการ (Typical Leader Characteristics)
9. กิจกรรม: เรียนรู้สไตล์การเป็นผู้นำ
10. บริหารพนักงานขายให้ได้ทั้งงานและใจทำอย่างไร (Essential Tools to People Management)
 - การมอบหมายงาน
 - การสอนงานและการให้คำปรึกษา
 - การจูงใจ***
 - ปัจจัยที่ส่งผลต่อแรงจูงใจพนักงานขาย
 - เทคนิคการสร้างและกระตุ้นพนักงานขาย
 - การประเมินผลงาน
11. กิจกรรม: บริหารพนักงานขายให้สร้างยอดขายบรรลุเป้า
12. ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการบริหารงานขาย (Key Success Factors)

โปรฟ้าผ่า **ฟรีชอง 1** ⚡ **สมัครอบรม 3 ท่าน** ***เงื่อนไขการชำระเงิน :ก่อนวันเจ็ดอบรม 7 วัน***
ลดเหลือท่านละ 3,500.- บาท !!
Public Training **ฟรีชอง 2** ⚡⚡ **สมัครอบรม 5 ท่าน จ่าย 4 ท่าน**
โทร : 086-318-3151 Line @761mvknp ***ราคาท่านละ 3,900.- บาท***

ประกาศนียบัตร : บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาค่าธรรมเนียม / 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 !!! ข้าราชการค่าธรรมเนียม 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:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

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

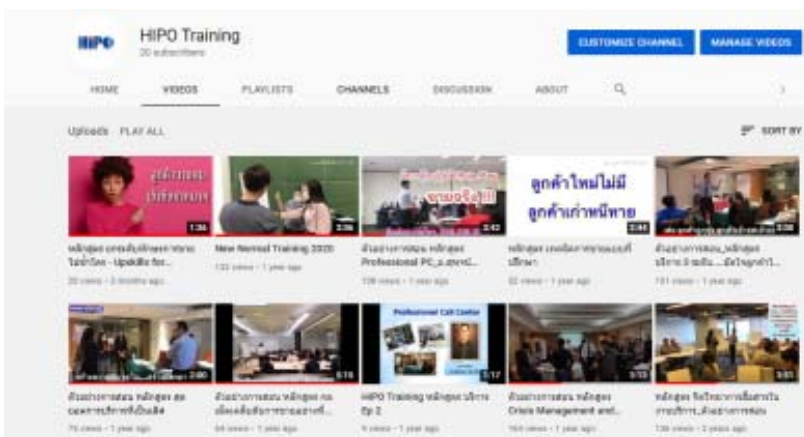


- ✓ **Facebook Fan page :** www.facebook.com/HIPOtraining หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



รับชมตัวอย่างการสอนเพิ่มเติมได้ที่

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



อบรม, สัมมนา, การบริหาร, ขาย, ตลาด, บริหารงานขาย, พัฒนาทีมขาย, ผู้บริหารทีมขาย, ทีมขาย