



เทคนิคการสัมภาษณ์และพัฒนาพนักงานขาย

วันที่ 28 มีนาคม 2561

เวลา 09.00-16.00 น. Arize Bangkok Hotel

หลักการและเหตุผล

- พนักงานขาย เป็นตำแหน่งที่มีผลต่อยอดขายของกิจการโดยตรง การรับพนักงานขายที่ไม่มีความสามารถที่เหมาะสม นอกจากจะทำให้ยอดขายของธุรกิจไม่เป็นไปตามเป้าหมายแล้ว ยังอาจทำให้เกิดการเข้าๆ ออก ๆ จากงานมากกว่าที่ควร ซึ่งย่อมส่งผลต่อยอดขายของหน่วยงาน และยังเพิ่มต้นทุนในการสรรหาและคัดเลือกบุคลากรอีกด้วย
- แต่การคัดเลือกให้ได้พนักงานขายที่เหมาะสมก็ไม่ใช่เรื่องง่าย ผู้ทำหน้าที่สัมภาษณ์คัดเลือกพนักงานจึงต้องเรียนรู้กระบวนการและเทคนิคในการสัมภาษณ์ การตั้งคำถาม การสังเกตและการสรุปผลเพื่อให้ได้คนที่เหมาะสม
- และที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือต้องสามารถวางแผนพัฒนาให้เป็นพนักงานขายที่“สร้างยอดขาย” และ “อยู่ต่อ” แล้ว กลายเป็น”แบบอย่าง” ในองค์กรต่อไปอย่างมีประสิทธิภาพอีกด้วย

วัตถุประสงค์

- สรรหาและสัมภาษณ์พนักงานขายได้อย่างมีหลักการ
- วางแผนการฝึกอบรมและพัฒนาพนักงานขายให้เป็นระบบ

วิทยากร อาจารย์พรเทพ จันทนาวิ

ประสบการณ์การทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายฝึกอบรมและพัฒนา กลุ่มบริษัท TCC Capital Group
- คณะกรรมการสัมภาษณ์งาน กลุ่มบริษัท TCC Capital Group
- ผู้จัดการส่วนสรรหาและฝึกอบรม เครือบริษัทไอเอสสภา
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมและพัฒนา กลุ่มบริษัทในเครือยูคอม

รูปแบบการฝึกอบรม บรรยาย สาธิต และฝึกปฏิบัติ

คุณสมบัติผู้เข้ารับการอบรม ผู้ที่ทำงานด้านสรรหาและคัดเลือก พนักงานด้าน HR หัวหน้างาน ผู้จัดการทุกสายงาน

●

หัวข้อการอบรม

- * หลักการวิเคราะห์และคัดเลือก โดยพิจารณาข้อมูลจากใบสมัครงาน
- * Target Selection : หลักการสัมภาษณ์ที่องค์กรชั้นนำส่วนใหญ่นิยมใช้กัน โดยมี "สี่เป้าหมาย (4 Targets)" ที่ต้องการรู้ ดังนี้
 1. Who are you ? ผู้สมัครงานคือใคร
 2. What you can do ? ผู้สมัครงานทำอะไรได้
 3. What you have done ? ผู้สมัครงานเคยทำอะไรมา
 4. Are you a right person ? ผู้สมัครงานคือคนที่ใช่
- * หลักการดำเนินการสัมภาษณ์ที่ทำให้ผู้สมัครงานเปิดเผย "ตัวตน" ที่แท้จริง
 - หลัก "As A Sales" คือกรอบในการวิเคราะห์ "สมรรถนะ (Competency) ของคนที่ "เหมาะสม" กับ"งานขาย"
 1. Adversity Quotient – ผู้สมัครงานแสดงให้เห็นถึง"ความทนต่อภาวะกดดันได้ดีหรือไม่
 2. Seize a Chance- ผู้สมัครงานแสดงให้เห็นถึง "วิธีการเสาะหาโอกาสหรือไม่
 3. Achievement-ผู้สมัครมีผลงานมาแสดงให้เห็นถึง"ความสำเร็จจะโรมาบ้าง" เป็นต้น
 - * หลักการเขียนชุดคำถามเพื่อใช้สัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง สำหรับพนักงานขาย
 - ชุดคำถามโหมโรง เช่น คำถามทั่วไป การทำความรู้จักผู้สมัครงาน การศึกษา งานอดิเรก
 - ชุดคำถามด้านงานและประสบการณ์
 - ชุดคำถามด้านความคิดและการแก้ปัญหา
 - ชุดคำถามด้านความกระตือรือร้นและแรงจูงใจ
 - ชุดคำถามอื่นๆ เป็นต้น
 - ข้อพึงปฏิบัติและพึงละเว้นในการสัมภาษณ์งาน

ภาคการพัฒนาให้เป็นพนักงานขายที่ดี

- การทำ Skills Matrix สำหรับพนักงานขาย ทำอย่างไร
- การทำ Skills Audit เพื่อให้การพัฒนานั้นไม่สูญเปล่าในด้านการขาย ทำอย่างไร
- การทำ Sales Clinic เพื่อแก้ปัญหการขาย ทำอย่างไร

อัตราค่าสัมมนา

Early bird	3,500 บาท + VAT 7% รวมเป็นเงิน 3,745 บาท (สำหรับนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย TAX 3%) กรณีสมัครและชำระเงินก่อนอบรม 5 วัน
Normal ชำระหน้างาน	3,900 บาท (TAX 3% = 273 ฿ ชำระ 4,173 ฿)

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ชื่อบัญชี หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น
 - 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 732-2-458238
 - 1.2 ธนาคารกรุงเทพ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 029-7110496ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd, Partnership)