

หลักสูตร การบริหารงานขายสำหรับผู้บริหารทีมขาย

22 มีนาคม 2562

09.00 – 16.00 น.

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

สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล:

หลักสูตร การบริหารงานขายสำหรับผู้บริหารทีมขาย

หลักการและเหตุผล

ท่านทราบหรือไม่ว่าปัญหาส่วนใหญ่ของหัวหน้ามือใหม่ป้ายแดงที่ได้เลื่อนชั้นจากพนักงานที่ทำงานดี มีความสามารถจนเข้าตาผู้บริหารนั้น คืออะไร... ทำไมพวกเขาผู้ซึ่งเคยเป็นดาวเด่นในฐานะพนักงาน แต่กลับตกม้าตายเมื่อต้องมารับบทบาทหัวหน้ามือใหม่ โดยเฉพาะหัวหน้าฝ่ายขาย สาเหตุส่วนหนึ่งเพราะหัวหน้างานโดยส่วนใหญ่ยังไม่เข้าใจถึงบทบาทหน้าที่ของตนเอง ยังตั้งรับกับความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นไม่ทัน อีกทั้งขาดทักษะและประสบการณ์ในการบริหารงานและลูกน้องพนักงานขายให้อยู่ในปกครองไม่ได้ หรือแม้แต่ลูกน้องที่ดีและเก่งอยู่แล้ว หัวหน้ามือใหม่ป้ายแดงก็ไม่สามารถดึงศักยภาพที่มีอยู่ของลูกน้องออกมาใช้ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ

ดังนั้น หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาเพื่อตอบสนองให้ผู้เข้าอบรม ซึ่งเป็นผู้จัดการหรือหัวหน้างานขายมือใหม่ ได้เข้าใจถึงบทบาทหน้าที่ รู้จักการปรับตัว และเรียนรู้ทักษะที่จำเป็นของการเป็นผู้จัดการหรือหัวหน้าพนักงานขาย ยอมรับ และองค์กรภาคภูมิใจ เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จของงานขายของธุรกิจต่อไป

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างความเข้าใจในบทบาทและหน้าที่ของผู้จัดการหรือหัวหน้างานขาย
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้การเตรียมตัวและเตรียมพร้อมรับบทบาทหน้าที่ใหม่
3. เพื่อเสริมสร้างทักษะที่จำเป็นเรื่องการบริหารพนักงานขายให้ใส่ใจและได้งาน
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการเป็นผู้นำที่มีทักษะและความสามารถในการบริหารพนักงานขาย

สร้างคนเก่งและคนดี ผลงานในองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. เรียนรู้บทบาทหน้าที่ในฐานะผู้จัดการหรือหัวหน้างาน (Roles and Responsibility)
 - ต่อบริษัท
 - ต่อบุคคลในองค์กร
 - ต่อบริษัท

2. ขอบเขตการบริหารของผู้จัดการหรือหัวหน้างาน
 - การบริหารงานขาย (Sales Management)
 - การบริหารพนักงานขาย (Sales Force Management)
3. ความสามารถสำคัญในการบริหารในฐานะหัวหน้างานขาย (Key Competency)
4. Workshop: เรียนรู้และเข้าใจบทบาทหน้าที่ของหัวหน้างานขาย
5. ขอบเขตการบริหารงานขายเพื่อบรรลุเป้าหมายการขาย (Scope of Sales Management)
 - การวางแผนการขาย (Sales Planning)
 - การดำเนินงาน (Execution)
 - การควบคุมติดตามงาน (Monitoring and Control)
 - การพัฒนาปรับปรุง (Improvement)
6. การวางแผนการขายสำหรับหัวหน้างานขาย
 - แนวคิดการวางแผนการขายสำหรับหัวหน้าทีมขาย
 - การวิเคราะห์สถานการณ์การขายด้วย SWOT Analysis
 - การกำหนดเป้าหมายการขายสำหรับทีมขาย
 - กิจกรรม: SWOT Analysis และการกำหนดเป้าหมายการขาย
 - แนวทางการวางแผนการขายอย่างได้ผล (SMART Plan)
 1. ลูกค้าเป้าหมาย (Target Customer)
 2. ผลิตภัณฑ์ (Product)
 3. ราคา (Price)
 4. ช่องทางการขาย (Sales Channel)
 5. การส่งเสริมการขาย (Promotion)
 - ข้อพิจารณาสำคัญในการวางแผนการขายสำหรับหัวหน้าทีมขาย
 1. คู่แข่งขัน
 2. เป้ายอดขาย และเป้าอื่นๆ
 3. พนักงานขาย
 - การวางแผนปฏิบัติการสำหรับงานขาย (Action Plan)
 - กิจกรรม: การวางแผนปฏิบัติการสำหรับงานขาย
 - การพยากรณ์ยอดขาย (Sales Forecasting)
 - การประเมินผลการขาย (Sales Evaluation)
 - ข้อควรปฏิบัติในการวางแผนการขายเพื่อความสำเร็จในการขาย
7. สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้วันที่หนึ่ง และ คำถาม-คำตอบ

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษภูษาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เมอริทเคอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

วิธีการฝึกอบรม บรรยายสลับกับการฝึกปฏิบัติ สรุปเทคนิควิธีการที่ใช้ได้จริง

ระยะเวลาฝึกอบรม 1 วัน

ค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ราคาท่านละ	4,500	315	(135)	4,680
Early Bird จ่ายก่อนลดพิเศษ	4,000	280	(120)	4,160

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

การชำระค่าธรรมเนียม

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชี้ดคร่อม ส่งจ่ายในนาม
 หจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd.,Partnership)
 เลขที่ 89/161 ซอยพระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3 แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510
 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100
- โอนเงินเข้าบัญชี
 ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 732-245823-8
 ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) สาขาโลตัสรามอินทรา 109 บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 029-711049-6

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

Fax. 02-9030080 ext.9330

www.ptstraining.in.th

อีเมล info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

หลักสูตร การบริหารงานขายสำหรับผู้บริหารทีมขาย
ส่งมาที่ 02-9030080 ext. 9330 หรือ ptstraining3@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่ออกไปกำกับภาษี _____

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____