

หลักสูตร การบริหารงานขายสำหรับผู้บริหารทีมขาย

18 มกราคม 2564

09.00 – 16.00 น.

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

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)

- ต่อดองค์กร
- ต่อผู้ใต้บังคับบัญชา
- ต่อเพื่อนร่วมงาน

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 กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด

บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา

Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไลซ์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี

จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพกว่า 30 ปี

- Fee Seminar/ อัตราอบรมต่อ 1 ท่าน

- รวมค่าวิทยากร เอกสารการอบรม อาหารกลางวันและเครื่องดื่มตลอดการอบรมและวุฒิปับตร

ค่าอบรม (Seminar Fee)	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าสัมมนา / 1 ท่าน	3,900	273	117	4,056
ค่าสัมมนา 2 ท่านๆละ	3,500	245	105	3,640

การชำระค่าธรรมเนียม

1. ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม สั่งจ่ายในนาม
หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd.,Partnership)
เลขที่ 89/161 ซอยพระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3 แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100
2. โอนเงินเข้าบัญชี
ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 732-245823-8
ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) สาขาโลตัสรามอินทรา 109 บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 029-711049-6
ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด

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 info.ptstraining@gmail.com หรือ ptstraining3@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

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: _____