

# Effective Sales Coaching

## การสอนงานขายแบบโค้ชที่มีประสิทธิภาพ

วันที่ 4 กันยายน 2566

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20

### หลักการและเหตุผล

อัลเบิร์ต ไอน์สไตน์ นักวิทยาศาสตร์ผู้อัจฉริยะ เคยกล่าวไว้ว่า “การถ่ายทอดความรู้คือการมอบของขวัญอันล้ำค่า มิใช่หน้าที่อันยากเย็น” ดังนั้น บทบาทหน้าที่ของหัวหน้างานหรือผู้จัดการ จึงต้องเรียนรู้ให้มีความสนใจในความสำเร็จของการพัฒนา “ทักษะการสอนงาน” (Coaching) อันหนึ่ง การพัฒนาคุณภาพพนักงานขายให้พร้อมก่อนไปปฏิบัติงานจริงในภาคสนามจึงเป็นการลงทุนลงแรงที่คุ้มค่า ทั้งนี้ เพราะไม่ก่อให้เกิดความเสียหายและสูญเสียจากการลองผิดลองถูก หรือให้ความผิดพลาดและล้มเหลวเป็นครุสอน เพราะอาจเทียบกันไม่ได้เลยกับผลกระทบต่าง ๆ ที่เกิดตามมา เช่น การท้อแท้หมดกำลังใจของพนักงานขายใหม่ การแก้ไขปัญหาจากข้อผิดพลาดของพนักงานขายใหม่ โดยหัวหน้างานขาย หรือการต่อว่าร้องเรียนจากลูกค้า/ร้านค้า ฯลฯ เป็นต้น

ดังนั้นหลักสูตร การสอนงานขายแบบโค้ชที่มีประสิทธิภาพ (Effective Sales Coaching) จึงวางกรอบการพัฒนาทักษะการสอนงานขายแบบพี่เลี้ยงไว้ ดังนี้

- Continue = กิจกรรมต้องต่อเนื่อง
- Observe = การสังเกตการกระทำ
- Affirm positive performance = การยืนยันจนกว่าผลงานจะดีขึ้น
- Communication ideas for improvement = สื่อสารแนวคิด ประสพการณ์เพื่อพัฒนาการ
- Help till them satisfied = การช่วยเหลือจนเกิดความก้าวหน้าที่เขาพอใจ

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงความสำคัญของการเป็น “โค้ช” สอนงานขายให้กับพนักงานขายใหม่
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีทักษะต่าง ๆ ในการทำหน้าที่การเป็น “โค้ช” ที่มีประสิทธิภาพ

### หัวข้ออบรมสัมมนา

#### Session 1 : ความหมายและความสำคัญของการสอนงานแบบโค้ช

1. เหตุผลเชิงรุก (Proactive Approach) ป้องกันความผิดพลาด การสูญเสีย การป้องกันผลกระทบจากข้อผิดพลาดของพนักงานขายใหม่ที่อาจรู้เท่าไม่ถึงการณ์ ขาดประสบการณ์
2. เหตุผลเชิงพัฒนา (Development Approach) เป็นการเพิ่มประสิทธิภาพของพนักงานขาย ทั้งแนวลึกและกว้าง (Job Enrichment & Job Enlargement) ให้รู้เรื่องอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องและเป็นประโยชน์ต่อการขาย เช่น การตลาด การบริการก่อนและหลังการขาย

#### Session 2 : กระบวนการเรียนรู้ของผู้ใหญ่ (Adult Learning) และการประยุกต์ใช้กับพนักงานขายใหม่

การวางแผนก่อนการโค้ชสอนงาน

1. การวิเคราะห์บุคคล (Profile Analysis) สอนใคร
2. การวิเคราะห์งาน (Performance Analysis) สอนอะไร
3. การวางแผนการสอน (Action Plan) สอนอย่างไร

## Session 3 : ทักษะสำคัญของการเป็นโค้ช ต้องมี

- ทักษะการฟัง (In deep Active Listening)
- ทักษะการคุย (Dialogue Skills)
- ทักษะการถาม (Questioning Skills)
- ทักษะการสะท้อนกลับ (Feedback)
- ทักษะการอ่านภาษากาย (Body Language)
- ทักษะการให้กำลังใจ (Inspiration Skills)

## ฝึกปฏิบัติการเป็นโค้ชสอนงาน (E-S-T-D)

1. อธิบาย (Explain) บอกวัตถุประสงค์ และความคาดหวังจากการสอน
2. แสดง (Show) ทำให้ดูตั้งแต่ต้นจนจบ โดยทำทีละขั้นตอน
3. ร่วมกัน (Together) ให้ผู้เรียนมีส่วนร่วม โดยทำกิจกรรมนั้นด้วยกัน
4. ให้ทำ (DIY) ให้ผู้เรียนลองทำให้เราดูโดยลำพัง แต่มีเราดูแลอยู่ข้าง ๆ

## Session 4 : ประเด็นหลักในการโค้ชเพื่อพัฒนาความสามารถของพนักงานขาย

1. ทักษะการสร้างสัมพันธ์กับลูกค้า
2. ทักษะการวิเคราะห์ลูกค้า (จิตวิทยาการขาย)
3. ทักษะการสืบค้นปัญหา/ความต้องการ (เปิดการขาย)
4. ทักษะการนำเสนอสินค้า
5. ทักษะการเจรจาต่อรองและโน้มน้าว
6. ทักษะการนำเสนอสินค้า
7. ทักษะการปิดการขาย
8. ทักษะการวางแผนการขาย (การบริหารตนเอง)

## Session 5 : ประเด็นเสริมในการโค้ชเพื่อเพิ่มโอกาสในการขายให้พนักงานขาย

1. ทศนคติและจิตอาสาบริการ
  2. ทักษะการบริการเชิงรุก
  3. ทักษะการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า/ร้านค้า
  4. ทักษะการจัดการข้อร้องเรียน
  5. ทักษะการบริการหลังการขายและการขายต่อยอดและต่อเนื่อง (Up Selling & Cross Selling)
- การสร้างการมีส่วนร่วมของผู้เรียนและพฤติกรรมความก้าวหน้าในการเรียนรู้
  - หลักการให้ข้อมูลสะท้อนกลับ (Give Feedback)
    - เพื่อปรับปรุง (Corrective Feedback)
    - เพื่อสนับสนุน (Supportive Feedback)
  - การฝึกปฏิบัติการโค้ชของผู้เข้ารับการฝึกอบรม

## วิทยากร อาจารย์พรเทพ จันทนาวิ

## ประสบการณ์การทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคมป์ปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโฮสเทลสภา

- ผู้อำนวยการ บริษัท อาคเนย์ประกันภัย จำกัด
- วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและพัฒนาทรัพยากรบุคคล

#### รูปแบบการฝึกอบรม

- บรรยาย และWorkshop กิจกรรมระดมความคิดเพื่อสร้างสรรค์และเข้าใจวิธีการสอนงานนักขายที่ถูกต้อง
- Role play กิจกรรมบทบาทสมมติ เพื่อฝึกทักษะการโค้ชที่ดีตามสถานการณ์ต่างๆ

ระยะเวลา: 1 วัน (09:00 – 16:00)

### ➤ อัตราค่าลงทะเบียน

(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ค่าสัมมนา ราคาท่านละ	4,300	301	(129)	4,472

#### วิธีการชำระเงิน:

##### 1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-3-63836-8  
ชื่อบัญชี บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด  
และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) info.ptstraining@gmail.com  
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

- 1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย **บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด** (Professional Training Solution Co.,Ltd.)

2. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450  
บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด  
เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3  
แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา 0868929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

[www.ptstraining.in.th](http://www.ptstraining.in.th)

อีเมล [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com), [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com)

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย ให้นำใบหักภาษีไปให้ในวันจัดอบรม หรือส่งมาที่

บจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3

แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450

## Form Register

### Effective Sales Coaching

การสอนงานขายแบบโค้ชที่มีประสิทธิภาพ

ส่งมาที่ email : [ptstraining3@gmail.com](mailto:ptstraining3@gmail.com) หรือ [info.ptstraining@gmail.com](mailto:info.ptstraining@gmail.com)

บริษัท \_\_\_\_\_  
 ที่อยู่ออกไปกำกับภาษี \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 รหัสไปรษณีย์ \_\_\_\_\_ 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: \_\_\_\_\_
4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) \_\_\_\_\_  
 ตำแหน่ง: \_\_\_\_\_ มือถือ: \_\_\_\_\_  
 E-mail: \_\_\_\_\_

**หมายเหตุ** กรณียกเลิกการเข้าสัมมนากรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่า  
 สัมมนา

**ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง**