

## Course : Sales Force Management Workshop

### การบริหารงานขายอย่างมืออาชีพ

#### ☑ หลักการและเหตุผล

การบริหารงานขาย เป็นเครื่องมือหนึ่งในการผลักดันให้ผลการทำงานที่เกิดขึ้นในทุกเมื่อเชื่อวันของพนักงานขายทรงประสิทธิภาพมากที่สุด เพื่อความอยู่รอดของธุรกิจและอยู่ได้ขององค์กร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสภาวะเศรษฐกิจผันผวนอยู่ ดังนั้น ผู้ที่ทำหน้าที่ขับเคลื่อนผลักดันในบทบาทของหัวหน้าทีมขาย จึงต้องเรียนรู้ทักษะและศิลปะในการบริหารพนักงานขายให้เหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบัน ดังนั้น “หลักสูตรการบริหารงานขาย (Sales Force Management)” คือ กุญแจดอกสำคัญในการบริหาร“ทรัพยากรบุคคลการขาย” ให้ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และการสร้างลักษณะนิสัยที่ดีในการทำงานขาย

#### ☑ วัตถุประสงค์

- เรียนรู้เทคนิควิธีการการบริหารงานขายให้มีประสิทธิภาพ
- เรียนรู้เทคนิคการเป็นโค้ช หรือพี่เลี้ยงในการชี้แนะและสอนงานแก่พนักงานขาย
- เรียนรู้วิธีการกระตุ้นและปลุกเร้ากำลังใจให้พนักงานขาย

#### ☑ หัวข้อบรรยาย

- การกิจหลัก 4 ด้านของผู้บริหารงานขาย
  - การวางแผนงานขาย การเตรียมงานและพิชิตยอดขาย (Plan Prepare & Execute)
  - การทบทวนผลงาน การประเมินผลงานและการให้ข้อมูลย้อนกลับ (Review Appraise & Feedback)
  - การชื่นชม ให้รางวัลและรักษาวินัย (Recognize Reward & Discipline)
  - การสอนงาน พี่เลี้ยงและพัฒนาความสามารถ (Coach Mentor & Develop)
- การวางแผนการทำงาน 5 แบบ
  - รายวัน (Sales Daily Plan)
  - รายสัปดาห์ (Sales Weekly Plan)
  - รายเดือน (Sales Monthly Plan)
  - รายไตรมาส (Sales Quarterly Plan)
  - รายปี (Sales Yearly Plan)
- การตั้งเป้าหมายการขายจากใหญ่ไปเล็ก และจากเล็กไปใหญ่ (Sales Target & Goal Setting)
- การประชุมทีมงานขายและการแบ่งปันประสบการณ์ (Sales Meeting & Sharing)

- การทำ Sales Clinic
- การสอนงานแบบตัวต่อตัวและแบบกลุ่ม (One on one & Group Training)
- การสอนงานภาคสนาม (Join Field Coach)
- การสร้างแรงบันดาลใจและปลุกเร้าให้พนักงานขายมุ่งมั่นทำงาน (Sales Encouragement)
- การประเมินและติดตามผลงานขาย (Sales Monitoring & Evaluation)
- การช่วยแก้ปัญหาและตัดสินใจ (Problem Solving)
- การใช้เครื่องมือการขาย เช่น แคมเปญ และโปรโมชั่น (Sales Promotion)

#### ☑เหมาะสำหรับ

พนักงาน หัวหน้างานขาย และผู้จัดการขาย

#### ☑รูปแบบการสัมมนา

ฝึกฝนจากกรณีศึกษา เพื่อให้ผู้ร่วมสัมมนาได้ปฏิบัติจริงในทุกหัวข้อของการเรียนรู้

#### ☑ระยะเวลา: 1-2 วัน (09:00 – 16:00)

อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวิ (ตามไฟล์เอกสารแนบ)

#### การศึกษา

- ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

#### ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโฮสเทล
- ฯลฯ

#### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

Fax. 02-9030080 ext.9330

[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)

