



การบริหารงานขาย สำหรับผู้บริหารทีมขาย

19 พฤศจิกายน 2567

09.00 – 16.00 น.

At The Palazo Hotel รัชดาภิเษก (MRT ห้วยขวาง)

ท่านทราบหรือไม่ว่าปัญหาส่วนใหญ่ของหัวหน้ามือใหม่ป้ายแดงที่ได้เลื่อนขั้นจากพนักงานที่ทำงานดี มีความสามารถจนเข้าตาผู้บริหารนั้น คืออะไร... ทำไมพวกเขาผู้ซึ่งเคยเป็นดาวเด่นในฐานะพนักงาน แต่กลับตกรถม้าตายเมื่อต้องมารับบทบาทหัวหน้ามือใหม่ 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)

- ต่อองค์กร
- ต่อผู้ใต้บังคับบัญชา
- ต่อเพื่อนร่วมงาน

2. ขอบเขตการบริหารของผู้จัดการหรือหัวหน้าทีมขาย

- การบริหารงานขาย (Sales Management)
- การบริหารพนักงานขาย (Sales Force Management)

3. ความสามารถสำคัญในการบริหารในฐานะหัวหน้าทีมขาย (Key Competency)

4. Workshop: เรียนรู้และเข้าใจบทบาทหน้าที่ของหัวหน้างานขาย

5. ขอบเขตการบริหารงานขายเพื่อบรรลุเป้าหมายการขาย (Scope of Sales Management)

- การวางแผนการขาย (Sales Planning)
- การดำเนินงาน (Execution)
- การควบคุมติดตามงาน (Monitoring and Control)
- การพัฒนาปรับปรุง (Improvement)

6. การวางแผนการขายสำหรับหัวหน้างานขาย

- การวิเคราะห์สถานการณ์การขายด้วย SWOT Analysis และการกำหนดเป้าหมายการขาย
- แนวทางการวางแผนการขายอย่างได้ผล (SMART Plan)
 - ลูกค้าเป้าหมาย (Target Customer)
 - ผลิตภัณฑ์ (Product)
 - ราคา (Price)
 - ช่องทางการขาย (Sales Channel)
 - การส่งเสริมการขาย (Promotion)
- การวางแผนปฏิบัติการสำหรับงานขาย (Action Plan)
- การพยากรณ์ยอดขาย (Sales Forecasting)
- การประเมินผลการขาย (Sales Evaluation)

7. ขอบเขตการบริหารพนักงานขาย (Scope of Sales Force Management)

- การคัดเลือก (Recruitment)
- การพัฒนา (Development)
- การรักษา (Retention)

8. การประเมินความสามารถของพนักงานขาย (Gap Analysis)

9. กิจกรรม: กำหนดและประเมินความสามารถของพนักงานขาย

10. การพัฒนาขีดความสามารถของพนักงานขาย

- การมอบหมายงาน
- การสอนงาน

11. กิจกรรม: การมอบหมายงานและสอนงานพนักงานขาย
12. การกระตุ้นจิตใจพนักงานขาย (Motivation)
13. การติดตามและประเมินผลงาน (Monitoring and Appraisal)
14. แนวทางการแก้ปัญหาการขายที่เกิดขึ้นจริง
15. ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการบริหารทีมขาย – Key Success Factors
16. สรุป คำถามและคำตอบ

หมายเหตุ หัวข้อสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความคิดเห็นของวิทยากร

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลาบอเรตอรีส์ จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไลซ์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพกว่า 30 ปี

อัตราค่าลงทะเบียน/ท่าน (รวมค่าวิทยากร ค่าเอกสารการบรรยาย อาหารกลางวัน)

ค่าอบรม Onsit	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าอบรม / 1 ท่าน	3,900	273	117	4,056
ค่าอบรม 2 ท่านๆละ	3,700	259	117	4,056

การชำระค่าธรรมเนียม

1. ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/เช็คเขียรรเช็ค ชิดคร่อม ส่งจ่ายในนาม
บจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd.,Partnership)
เลขที่ 89/161 ซอยพระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3 แขวงบางชั้น เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450
2. โอนเงินเข้าบัญชี
ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาโลตัสรามอินทรา 109 บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 148=3-638368

ติดต่อ คุณตุ้ม โทร 02-1753330 , 086-6183752 / E-mail: info.ptstraining@gmail.com

www.ptstraining.co.th

ค่าใช้จ่ายสามารถนำไปหักลดหย่อยทางภาษีได้, มีใบประกาศนียบัตรให้ผู้เข้าอบรมทุกท่าน

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

หลักสูตร การบริหารงานขายสำหรับผู้บริหารทีมขาย

ส่งมาที่ info.ptstraining@gmail.com 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: _____

4. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____