



6 มิถุนายน 2568...การบริหารทีมงานขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย (Professional Team Leaders)

# การบริหารทีมงานขาย อย่างมืออาชีพ เพื่อเพิ่มยอดขาย (Professional Team Leaders)

## หลักการและเหตุผล

ในยุคที่เทคโนโลยีเข้ามามีบทบาท กับชีวิตประจำวันของมนุษย์ พฤติกรรมการดำเนินชีวิตของบุคคลจึงมีความหลากหลายแตกต่างกัน หลายบริษัทได้มีการปรับตัวอย่างรวดเร็ว โดยมีการนำเทคโนโลยี มาเป็นกลยุทธ์สำคัญในการพัฒนาพนักงานของตน แต่ถึงอย่างไรก็ตาม หุ่นยนต์หรือเทคโนโลยีก็เป็นเพียงเครื่องมือ ที่ใช้ในการบริหารจัดการงานให้ง่ายขึ้นเท่านั้นเอง แต่แท้จริงแล้วหัวใจสำคัญของการบริหารพนักงานก็ยังคงมีความจำเป็นที่ต้องใช้หัวหน้างานเป็นตัวแปรสำคัญเช่นเคย

หัวหน้างานที่ดีและมีศักยภาพ ต้องเป็นกลุ่มบุคคลที่มีความสำคัญต่อผลการปฏิบัติงานของทีมงาน เพราะเป็นกลุ่มบุคคลที่มีความใกล้ชิดกับบุคลากรในทุกระดับปฏิบัติงาน ทำให้ผลลัพธ์ของงานที่มีคุณภาพ ลดการสูญเสีย บรรลุเป้าหมาย

ได้ง่าย และตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น การพัฒนาหัวหน้างานให้มีศิลปะในการบริหาร จูงใจ และพัฒนาทีมงาน จึงมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง

การพัฒนาให้ตนเองเป็นผู้บริหารแบบรอบทิศทาง ต้องพัฒนาภาวะผู้นำ (**Leadership**) อย่างต่อเนื่อง และพัฒนาทักษะการบริหาร (**Management Skills**) อยู่เป็นประจำ จึงจะสามารถนำมาใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพและสร้างผลงานที่มีประสิทธิผลในองค์กร

หลักสูตรนี้ได้ถูกออกแบบมาเป็นพิเศษสำหรับเป็นแนวทางในการนำไปปฏิบัติใช้ได้ผลจริง

### วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำความรู้และแนวทางปฏิบัติไปประยุกต์ใช้ได้ทันทีด้วย ลักษณะเฉพาะของตนเอง ตามสถานการณ์ที่เป็นจริง
2. เพื่อพัฒนาให้หัวหน้างาน ให้พร้อมที่จะเป็นผู้นำทีมงานในด้านต่างๆ และสร้างผลการปฏิบัติงานร่วมกันกับทีมงานอย่างมีคุณภาพ
3. เพื่อให้ผู้เรียนมีทักษะและเทคนิคการสอนงานในรูปแบบต่างๆ อย่างครบถ้วน
4. เพื่อสร้างให้ผู้เข้าอบรมให้มีการเชื่อมั่นในศักยภาพของตนเอง โดยการนำเสนอสมรรถนะในแต่ละด้านออกมาใช้ได้เหมาะสม

### หัวข้อการอบรม

#### Part :1 พัฒนาบุคลิกภาพในบทบาทผู้นำ

- สร้างบุคลิกภาพที่ทรงพลังและมีเสน่ห์ของผู้นำ
- External Personality
- Internal Personality
- ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการปรับตัวและการพัฒนาบุคลิกภาพ
- 7 บุคลิกภาพของสุดยอดผู้นำ

- ภาวะผู้นำกับประสิทธิภาพการบริหาร

## Part:2 ดึงศักยภาพพัฒนาตนเอง

- ผู้นำพลังเชิงบวก...สร้างทีมงานคุณภาพ
- สำรวจแนวความคิดเกี่ยวกับผู้นำพลังเชิงบวก
- การสร้างกรอบความคิด (Mindset) ของผู้นำที่ดี
- การสร้างแรงจูงใจในการทำงานในฐานะผู้นำ
- สมรรถนะสำคัญ 5 ประการ (Competency)
- การเรียนรู้และเข้าใจคุณลักษณะของบุคคล
- การพัฒนาตัวเองให้พร้อมกับงานที่ได้รับมอบหมาย

## Part:3 แนวทางการเป็นเป็นผู้นำที่ดี

- การใช้หลักจิตวิทยาเชิงบวก (Positive Psychology) กับทีมงาน
- แนวทางการปฏิบัติเพื่อเป็นผู้นำที่ดี
- กระบวนการพัฒนาภาวะผู้นำของตัวเอง
- การบริหารผลการปฏิบัติงานเชิงรุก (Proactive Performance Management)
- การกำหนดเป้าหมายและแผนงานที่ดี (Planning for Target)
- การสั่งงานที่ชัดเจนและมีประสิทธิผล (Effective Ordering)
- การมอบหมายงานที่มีคุณภาพ (Effective Delegation)
- การสอนงานและการให้ข้อมูลป้อนกลับ (Coaching & Feedback)
- การติดตามงานตามแผนอย่างต่อเนื่อง (Continuous Monitoring)

## Part:4 เทคนิคการสอนงาน

- การเรียนรู้และเข้าใจธรรมชาติของมนุษย์
- การสร้างความไว้วางใจกับบุคคลระดับบน

- การมีปฏิสัมพันธ์ที่ดีกับผู้บริหารระดับสูง
- เทคนิคการสอนงานได้ทั้งงาน ได้ทั้งใจ
- การเข้าใจคุณลักษณะของบุคคลด้วยสมอง 4 ส่วน (Whole Brain)
- เทคนิคการผสมการสอนงานแบบต่างๆ (Coaching on Job)
- เทคนิคการสอนเพื่อประเมินผลงาน (Performance Coaching)
- เทคนิคการสอนเพื่อปรับเปลี่ยนพฤติกรรม (Coaching for Potential)

วิทยากรฝึกอบรม : อาจารย์ ดร.เสกฐ์ธนา ภัทรากัลยากุล

#### การศึกษา

- North Bangkok University, Thailand : Ph.D. Management Program
- Stamford International University, Thailand : MBA Marketing
- West Coast College International university, Australia :Business development certificate program  
Marketing Management
- Ratchapat Suandusit University, Thailand : Bachelor of Public Relations

#### ปัจจุบัน

- วิทยากรการขาย การตลาด และการบริการ ให้แก่องค์กรภาครัฐและเอกชน
- ประธานกรรมการบริหาร บริษัท Skin Concept (ผลิตภัณฑ์สกินแคร์)
- ที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาด Sister Spring Clinic และ Bangkok Clinic Revolution

กำหนดการ **วันศุกร์ที่ 6 มิถุนายน 2568** เวลา 09.00-16.00 น.

สถานที่ โรงแรมเมอเวนพิก สุขุมวิท 15

อัตราค่าสัมมนา (รวมวิทยากร เอกสารอบรม อาหารกลางวัน)

| ราคา/ท่าน                 |       | Vat 7% | ราคารวม Vat | หัก ณ ที่จ่าย 3% | ราคาหลังหัก ณ ที่จ่าย |
|---------------------------|-------|--------|-------------|------------------|-----------------------|
| ราคาปกติ                  | 4,000 | 280    | 4,280       | 120              | 4,160                 |
| สมาชิก, โอนก่อน 1 สัปดาห์ | 3,700 | 259    | 3,959       | 111              | 3,848                 |
| 3 ท่านขึ้นไป              | 3,500 | 245    | 3,745       | 105              | 3,640                 |

ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

### 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

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

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรุณญา

Professional Training Solution

Tel 02 -1753330, 086-6183752

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

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

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ **200%** ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ **437** ใช้ **19** ตุลาคม พ.ศ. **2548** เป็นต้นไป)

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

**การบริหารทีมงานขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย (Professional Team Leaders)**

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

บริษัท \_\_\_\_\_

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี \_\_\_\_\_

รหัสไปรษณีย์ \_\_\_\_\_ TAX ID \_\_\_\_\_

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: \_\_\_\_\_