



หลักสูตร Sales Coaching Program for Wholesales and Retail

วันที่ 13 มิถุนายน 2568

24 กรกฎาคม 2568

9.00-16.00 น. โรงแรม Rembrandt หรือย่านสุขุมวิท

หลักการและเหตุผล

อัลเบิร์ต ไอน์สไตน์ นักวิทยาศาสตร์ผู้ยิ่งใหญ่ของโลก ผู้ค้นพบสูตรการสสารระเบิดปรมาณู ในอดีตวัยเด็กเคยถูกโรงเรียนตอบปฏิเสธการรับเข้าเรียนหนังสือมาก่อน เนื่องจากเขามีกระบวนการคิดเรียนรู้ที่ค่อยข้างช้ามากกว่าเพื่อน ๆ ในชั้นเรียน และมักจะกลับมาย้อนถามเรื่องที่ได้เรียนผ่านไปแล้วซ้ำแล้วซ้ำอีก จนบรรดาครูต่าง ๆ ต้องเอือมระอา ในที่สุดมารดาของเขาจึงตัดสินใจลาออกจากงานเพื่อมาเป็นครูสอนตัวให้กับไอน์สไตน์ ด้วยความเข้าใจในความแตกต่างที่ไม่เหมือนใครของเขา และในที่สุดโลกก็ต้องบันทึกเกียรติประวัติของเขาในฐานะ “นักวิทยาศาสตร์ผู้ยิ่งใหญ่ของโลก” ด้วยจุดเริ่มต้นที่ว่า “การถ่ายทอดมิใช่ภาระอันยุ่งยาก แต่เป็นการมอบของขวัญที่ล้ำค่า” ขอขอบคุณพระคุณมารดาที่ได้ลงมือสอนจนผมเป็นผลผลิตที่โลกได้ประจักษ์

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ทราบหลักการในการทำ Coaching
- เพื่อฝึกทักษะในการสอนแบบ Coaching ตามกรอบหลักการ ดังนี้
- Continuous activities = กิจกรรมที่ต้องอย่างต่อเนื่อง
 - Observe their skill or behaviors = การสังเกตการกระทำ
 - Affirm positive performance = การยืนยันจนกว่าผลงานจะดีขึ้น

Communication ideas & experiences for improvement = สื่อสารแนวคิด ประสบการณ์เพื่อพัฒนาการ
Help till them satisfied = การช่วยเหลือจนเกิดความก้าวหน้าที่เขาพอใจ

เนื้อหา

- C-O-A-C-H : ทักษะการสอนงาน มีดังนี้
 - Communication Skill : พูดอย่างไรให้เข้าหู สื่อสารอย่างไรให้เข้าใจและยอมรับ
 - Observation View : สังเกตการณ์แบบ "จ้องจับถูก" มิใช่ "จ้องจับผิด"
 - Asking Skill : ถามหา "วิธีแก้ไข" หาใช่ถามหาว่า "ใครผิด"
 - Conduction Skill : นำและทำเป็นแบบอย่าง มิใช่ บอกให้คนอื่นทำ แต่ตนเองทำต่างจากที่พูด
 - Helping View : ยื่นมือให้ความช่วยเหลือ โดยมีต้องร้องขอ
- 6 ทักษะที่ต้องเรียนรู้และฝึกก่อนการโค้ชคนอื่น มีดังนี้
 - 1.ทักษะการคุย (Dialogue Skill)
 - 2.ทักษะการฟัง (Listening Skill)
 - 3.ทักษะการถาม (Questioning Skill)
 - 4.ทักษะการให้ข้อมูลย้อนกลับ (Feedback Skill)
 - 5.ทักษะการอ่านภาษากาย (Body Language Reading Skill)
 - 6.ทักษะการให้กำลังใจ (Inspiration Skill)
- การสังเกตพฤติกรรมของผู้ถูกโค้ช (3V.3ส.)
 - 1.สิ่งที่เห็น (Visual) ท่าทาง ภาษากายของผู้เรียนที่สนใจ กำลังไตร่ตรอง มีคำถาม
 - 2.เสียงที่ได้ยิน (Vocal) น้ำเสียงที่บ่งบอกถึงความเข้าใจ สงสัย ไม่มั่นใจ
 - 3.สารที่สื่อออกมา (Verbal) ถ้อยคำ ภาษาที่สื่อออกมา เช่น "ช่วยทำให้ดูอีกที" "เร็วจัง ตามไม่ทัน" เป็นต้น
- การวิเคราะห์ลูกน้อง (ผู้เรียน) ในการเลือกวิธีการ วางแผนการสอนงานการวางแผนก่อนการเป็นโค้ชสอนงาน
 1. การวิเคราะห์บุคคล (Profile Analysis) สอนใคร
 - 2.การวิเคราะห์งาน (Performance Analysis) สอนอะไร - Sales Process, Sales Promotions
 - 3.การวางแผนการสอน (Action plan) สอนอย่างไร
- 7 A : กระบวนการสอนรายวันในการทำ Coaching
 - 1.Appreciate = ชื่นชม
 - 2.Ask = ค้นหา
 - 3.Argue = ถกเถียง แลกเปลี่ยน
 - 4.Agree = ยอมรับ ตกลง
 - 5.Aim = กำหนดเป้าหมาย
 - 6.Act = ปฏิบัติ

7. Assess = วัดผล

- เทคนิคการให้ Feedback 2 แบบและการใช้แบบฟอร์ม : การให้ Feedback
 - Corrective Feedback = การให้ข้อมูลย้อนกลับเพื่อการปรับปรุงการกระทำ
 - Supportive Feedback = การให้ข้อมูลย้อนกลับเพื่อการสนับสนุนการกระทำ
- แบบฟอร์ม : การชื่อยางงาน (Job Break Down) การระบุจุดวิกฤติ/จุดสำคัญของงาน
- แบบฟอร์ม : การทำแผนการสอน (Lesson Plan)
- จิตวิทยาการเรียนรู้ของผู้ใหญ่ 10 ประการ
- สิ่งที่ปิดกั้นและส่งเสริมการเรียนรู้ของผู้ใหญ่ 5 ประการ

ระยะเวลาฝึกอบรม:

- 1 วัน (6 ชั่วโมง)

วิธีการฝึกอบรม:

- บรรยาย ชมวีดิทัศน์ workshop และฝึกปฏิบัติ

จำนวนผู้เข้ารับการฝึกอบรม:

- 20 คน/รุ่น

วิทยากร

อาจารย์พรเทพ จันทนาวิ

ผลงานปัจจุบัน

- นักเขียนและคอลัมนิสต์ HR Society Magazine ด้าน HRD
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้าน HRM, HRD, Psychology, Soft Skill Sales & Marketing

การศึกษา

- ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงาน

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

• ค่าสัมมนา

- รวมค่าวิทยากร , ค่าเอกสารบรรยาย และอาหารกลางวัน วัตถุดิบ

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ค่าสัมมนา /ท่าน	4500	315		4,815

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ

เลขที่ 148-3638368

ชื่อบัญชี บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด

และแฟ้มเช็ค Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี)

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd

กรณีหัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450

[จก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน

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

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรรณญา (ตัม) 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.co.th

อีเมล info.ptstraining@gmail.com

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

หลักสูตร: Sales Coaching Program for Wholesales and Retail

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

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

_____ รหัสไปรษณีย์ _____

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: _____

หมายเหตุ

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา

