PTS
Professional Training Solution



## *หลักสูตร: Sales Force Management*

## *Course* : การบริหารทีมงานขาย

## *วันที่ 27-28 มิถุนายน 2568*

## *เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมโฟร์วิง หรือย่านสุขุมวิท*

---

**หลักการและเหตุผล:**

การบริหารงานขาย เป็นเครื่องมือหนึ่งในการผลักดันให้ผลการทำงานที่เกิดขึ้นในทุกเมื่อเชื่อวันของพนักงานขายทรงประสิทธิภาพมากที่สุด เพื่อความอยู่รอดของธุรกิจและอยู่ได้ขององค์กร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสภาวะเศรษฐกิจผันผวนอยู่ ดังนั้น ผู้ที่ทำหน้าที่ขับเคลื่อนผลักดันในบทบาทของหัวหน้าทีมขาย จึงต้องเรียนรู้ทักษะและศิลปะในการบริหารพนักงานขายให้เหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบัน ดังนั้น การบริหารกองทัพนักขาย (Sales Force Management) คือ กุญแจ ดอกสำคัญในการบริหาร“กองทัพนักขาย” ให้ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และการสร้างลักษณะนิสัยที่ดีในการทำงานขาย

**วัตถุประสงค์:** เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม

- เรียนรู้เทคนิควิธีการการบริหารงานขายให้มีประสิทธิภาพ
- เรียนรู้เทคนิคการเป็นผู้ชี้แนะและกำกับแนวทางการทำงานแก่พนักงานขาย
- เรียนรู้วิธีการกระตุ้นและปลุกเร้ากำลังใจให้พนักงานขาย

**หัวข้อการฝึกอบรม:**

**ภาคที่ 1:การบริหารงานขาย (Sales Force Management)**

- ภารกิจหลัก 4 ด้านของผู้บริหารงานขาน
  - การวางแผนงานขาย การเตรียมงานและพิชิตยอดขาย (Plan Prepare & Execute)
  - การทบทวนผลงาน การประเมินผลงานและการให้ข้อมูลย้อนกลับ (Review Appraisal & 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
- การประเมินและติดตามผลงานขาย (Sales Monitoring & Evaluation)
- การช่วยแก้ปัญหาและตัดสินใจ (Problem Solving)
- การใช้เครื่องมือการขาย เช่น แคมเปญ และโปรโมชั่น (Sales Promotion)

**ภาคที่ 2:การพัฒนาความสามารถของพนักงานขาย**

- 7P. การพัฒนาความสามารถ 7 ด้านของพนักงานขาย เพื่อการเป็น “ต้นแบบพนักงานตัวท๊อป (Top Sales Role Model)”
  1. ด้านความรู้ผลิตภัณฑ์ (Product Knowledge)
  2. ด้านทักษะคน (People Skills)
  3. ด้านทักษะการนำเสนอขาย (Presentation Skills)
  4. ด้านทักษะการการแก้ปัญหา (Problem Solving Skills)
  5. ด้านทักษะการบริหารส่วนบุคคล (Personal Management)
  6. ด้านทักษะการกระตุ้นกำลังใจตนเอง (Passion)
  7. ด้านทักษะการแสวงหาลูกค้าและต่อตลาด (Prospecting Skills)

**<u>รายละเอียดของการพัฒนาพนักงานขายทั้ง 7 ด้าน ประกอบด้วย</u>**

- การพัฒนาด้านความรู้ผลิตภัณฑ์ : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การรู้จักผลิตภัณฑ์ของเราและคู่แข่ง การรู้จักตลาด การวางตำแหน่งสินค้า เป็นต้น
- การพัฒนาด้านทักษะคน : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การรู้จักลูกค้าและพฤติกรรมการซื้อ กระบวนการซื้อและตัดสินใจ สิ่งจูงใจในการซื้อ การอ่านสัญญาณการซื้อ เป็นต้น
- การพัฒนาด้านทักษะการนำเสนอขาย : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น

PTS
Professional Training Solution

- การพัฒนาด้านทักษะการการแก้ปัญหา : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การเปรียบเทียบผลิตภัณฑ์ของเรากับคู่แข่ง การเร้าและ/หรือสร้างโอกาสในการซื้อ เป็นต้น
- การพัฒนาด้านทักษะการบริหารส่วนบุคคล : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การบริหารเวลาและกิจกรรมในการขาย การบริหารพื้นที่เขตการขาย เป็นต้น
- การพัฒนาด้านทักษะการกระตุ้นกำลังใจตนเอง : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การสร้างแรงจูงใจแก่ตนเอง การไม่ย่อท้อต่อปัญหาและอุปสรรคในการขาย เป็นต้น
- การพัฒนาด้านทักษะการแสวงหาลูกค้าและต่อตลาด : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า การสร้างความภักดีและความผูกพันในตราสินค้า การขอรายชื่อผู้มุ่งหวังและต่อตลาด เป็นต้น
- การสอนงานแบบตัวต่อตัวและแบบกลุ่ม (One on one & Group Training)
- การสอนงานภาคสนาม (Join Field Coach)
- การสร้างแรงบันดาลใจและปลุกเร้าให้พนักงานขายมุ่งมั่นทำงาน (Sales Encouragement)
- Growth Mindset : ประกอบด้วย

  **G** rew up on the belief in working hard smartly เติบโตในความเชื่อจากการทำงานหนักอย่างชาญฉลาด

  **R** each your goal little by little บรรลุเป้าหมายทีละเล็กทีละน้อย

  **O** vercome discouragement in yourself เอาชนะความท้อแท้ในตัวเอง

  **W** elcoming success after overcoming obstacles and problems
  ต้อนรับความสำเร็จหลังเอาชนะปัญหาและอุปสรรค

  **T** ake care of your soul with your self-esteem ดูแลจิตใจของตนด้วยการตระหนักคุณค่าในตนเอง

  **H** ave hands, head and heart to work toward success ประสานสมอง มือและหัวใจในการทำงานให้สำเร็จ
- **วิธีการฝึกอบรม:**
- บรรยาย กิจกรรมวิเคราะห์และวิพากษ์ กรณีศึกษาเป็นหลักในการเรียนรู้ แล้วสรุปประเด็นร่วมกัน

**เหมาะสำหรับ:**

- หัวหน้าเขตการขาย ผู้จัดการส่วนการขายและผู้บริหารทีมขาย จำนวน 25-30 คน
- ระยะเวลาอบรม 2 วัน
-

**วิทยากร**

**อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวี (แนบไฟล์ประวัติ)**

**ปัจจุบัน**

- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านพัฒนาทรัพยากรบุคคล การตลาด การขายและบริการ
- นักเขียนและคอลัมนิสต์ด้านบริหารและพัฒนาทรัพยากรบุคคล HR Society magazine

**การศึกษา**

- ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

**ประสบการณ์ทำงาน**

**PTS**
**Professional Training Solution**

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอสถสภา
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านการตลาด การขาย และการบริการ และทรัพยากรบุคคล

▪ อัตราค่าสัมมนา /ท่าน

**(รวมค่าวิทยากร ค่าเอกสาร อาหารกลางวัน)**

| ค่าอบรม | ราคาก่อน VAT | VAT 7% | ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3% | ราคาสุทธิ |
|---|---|---|---|---|
| **ค่าอบรม/2 วัน** | 10,000 | 700 | | 10,700 |
| **สมัคร 3 ท่าน ค่าอบรมท่านละ** | 7,800 | 546 | | 8,346 |

**ธีการชำระเงิน:**

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-363836-8
ชื่อบัญชี บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd.)
และแฟ็กซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ทีจ่าย หรือ ส่งเมลล์มาที่ ptstraining3@gmail.com
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

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

**รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:** คุณอรัญญา (ตุ้ม) 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.co.th

อีเมล์ info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

ต้องการจัดเป็น In-house Training ติดต่อคุณอรัญญา 086-6183752