



# การบริหารงานขายและพัฒนาทีมขายเพื่อเพิ่มยอดขาย

## วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด  
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอรีส์ จำกัด จากสหรัฐอเมริกา  
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)  
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไลม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี  
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

**28 มีนาคม 2561**

**09.00 – 16.00 น.**

**โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดี-สุทธิสาร)**

*\*สถานที่การจัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม*

### หลักการและเหตุผล

ท่านทราบหรือไม่ว่าปัญหาส่วนใหญ่ของหัวหน้ามือใหม่ป้ายแดงที่ได้เลื่อนขั้นจากพนักงานที่ทำงานดี มีความสามารถจนเข้าตาผู้บริหารนั้น คืออะไร... ทำไมพวกเขาผู้ซึ่งเคยเป็นดาวเด่นในฐานะพนักงาน แต่กลับตกม้าตายเมื่อต้องมารับบทบาทหัวหน้ามือใหม่ โดยเฉพาะหัวหน้าฝ่ายขาย สาเหตุส่วนหนึ่งเพราะหัวหน้างานโดยส่วนใหญ่ยังไม่เข้าใจถึงบทบาทหน้าที่ของตนเอง ยังตั้งรับกับความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นไม่ทัน อีกทั้งขาดทักษะและประสบการณ์ในการบริหารงานและลูกน้องพนักงานขายให้อยู่ในปกครองไม่ได้ หรือแม้แต่ลูกน้องที่ดีและเก่งอยู่แล้ว หัวหน้ามือใหม่ป้ายแดงก็ไม่สามารถดึงศักยภาพที่มีอยู่ของลูกน้องออกมาใช้ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ

ดังนั้น หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาเพื่อตอบสนองให้ผู้เข้าอบรม ซึ่งเป็นผู้จัดการหรือหัวหน้างานขายมือใหม่ ได้เข้าใจถึงบทบาทหน้าที่ รู้จักการปรับตัว และเรียนรู้ทักษะที่จำเป็นของการเป็นผู้จัดการหรือหัวหน้าพนักงานขายยอมรับ และองค์ระภาคภูมิใจ เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จของงานขายของธุรกิจต่อไป

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคการบริหารงานขายอย่างได้ผล
2. เพื่อสร้างความเข้าใจในบทบาทและหน้าที่ของผู้จัดการหรือหัวหน้างานขาย
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเรียนรู้แนวทางในการพัฒนาทีมขายเพื่อเพิ่มยอดขายให้เป็นไปตามเป้าหมาย

### หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. เรียนรู้บทบาทหน้าที่ในฐานะผู้จัดการหรือหัวหน้างาน (Roles and Responsibility)
  - ต่อดองค์กร
  - ต่อบุคคลบังคับบัญชา
  - ต่อบริษัท
2. ขอบเขตการบริหารของผู้จัดการหรือหัวหน้างาน
  - การบริหารงานขาย (Sales Management)
  - การบริหารพนักงานขาย (Sales Force Management)
3. ความสำคัญในการบริหารในฐานะหัวหน้างานขาย (Key Competency)
4. Workshop: เรียนรู้และเข้าใจบทบาทหน้าที่ของหัวหน้างานขาย
5. ขอบเขตการบริหารงานขายเพื่อบรรลุเป้าหมายการขาย (Scope of Sales Management)
  - การวางแผนการขาย (Sales Planning)
  - การดำเนินงาน (Execution)
  - การควบคุมติดตามงาน (Monitoring and Control)
  - การพัฒนาปรับปรุง (Improvement)
6. การกำหนดเป้าหมายการขายสำหรับพนักงานขาย



7. แนวทางการวางแผนการขายอย่างได้ผล (SMART Plan)
  - a. ลูกค้าเป้าหมาย (Target Customer)
  - b. ผลิตภัณฑ์ (Product)
  - c. ราคา (Price)
  - d. ช่องทางการขาย (Sales Channel)
  - e. การส่งเสริมการขาย (Promotion)
8. ข้อพิจารณาสำคัญในการวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย
  - a. คู่แข่งขันในพื้นที่
  - b. เป้ายอดขาย
  - c. งบประมาณ\*\*\*วางแผนการขายอย่างไรให้เหมาะสมกับต้นทุนและค่าใช้จ่าย
9. เครื่องมือในการบริหารพนักงานขาย
  - a. การมอบหมายงานและการสอนงาน
  - b. การจูงใจ
  - c. การติดตามและประเมินผล
10. ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการบริหารงานขายและพัฒนาทีมขาย
11. สรุป คำถามและคำตอบ

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

### อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

| ชำระภายใน 28 มีนาคม 2561                                          |           |        |                   |              |                               |
|-------------------------------------------------------------------|-----------|--------|-------------------|--------------|-------------------------------|
| ประเภท                                                            | ค่าสัมมนา | VAT 7% | หัก ณ ที่จ่าย 3 % | รวมจ่ายสุทธิ | กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย |
| บุคคลทั่วไป                                                       | 4,500.00  | 315.00 | 135.00            | 4,680.00     | 4,815.00                      |
| สมาชิก HIPO                                                       | 4,300.00  | 301.00 | 129.00            | 4,472.00     | 4,601.00                      |
| พิเศษ! ชำระภายใน 13 มีนาคม 2561 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค) |           |        |                   |              |                               |
| ประเภท                                                            | ค่าสัมมนา | VAT 7% | หัก ณ ที่จ่าย 3 % | รวมจ่ายสุทธิ | กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย |
| บุคคลทั่วไป                                                       | 4,300.00  | 301.00 | 129.00            | 4,472.00     | 4,601.00                      |
| สมาชิก HIPO                                                       | 4,000.00  | 280.00 | 120.00            | 4,160.00     | 4,280.00                      |

#### วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ชอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
  - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด  
 และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

#### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8

Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2

Website: [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)

E-mail: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)

Facebook: [www.facebook.com/HIPOTraining](https://www.facebook.com/HIPOTraining)

อบรม, สัมมนา, การบริหาร, ขาย, ตลาด, บริหารงานขาย