

# การบริหารงานขาย สำหรับผู้บริหารทีมขาย

## วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

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

**3 กรกฎาคม 2567**

**09.00 – 16.00 น.**

**\*\* โรงแรม เดอะพาลาสโซ่ กรุงเทพ (ถ.รัชดาภิเษก)**

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

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

ดังนั้น หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาเพื่อตอบสนองให้ผู้เข้าอบรม ซึ่งเป็นผู้จัดการหรือหัวหน้างานขายมือใหม่ ได้เข้าใจถึงบทบาทหน้าที่ รู้จักการปรับตัว และเรียนรู้ทักษะที่จำเป็นของการเป็นผู้จัดการหรือหัวหน้าพนักงานขายยอมรับ และองค์ระภาคภูมิใจ เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จของงานขายของธุรกิจต่อไป

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างความเข้าใจในบทบาทและหน้าที่ของผู้จัดการหรือหัวหน้างานขาย
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้การเตรียมตัวและเตรียมพร้อมรับบทบาทหน้าที่ใหม่
3. เพื่อเสริมสร้างทักษะที่จำเป็นเรื่องการบริหารพนักงานขายให้ตั้งใจและได้งาน
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการเป็นผู้นำที่มีทักษะและความสามารถในการบริหารพนักงานขาย สร้างคนเก่งและคนดี ผลงานในองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. เรียนรู้บทบาทหน้าที่ในฐานะผู้จัดการหรือหัวหน้างาน (Roles and Responsibility)
  - ต่อบริษัท
  - ต่อผู้บังคับบัญชา
  - ต่อเพื่อนร่วมงาน
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. การวางแผนการขายสำหรับหัวหน้างานขาย

- แนวคิดการวางแผนการขายสำหรับหัวหน้าทีมขาย
- การวิเคราะห์สถานการณ์การขายด้วย SWOT Analysis
- การกำหนดเป้าหมายการขายสำหรับทีมขาย
- กิจกรรม: SWOT Analysis และการกำหนดเป้าหมายการขาย
- แนวทางการวางแผนการขายอย่างได้ผล (SMART Plan)
  1. ลูกค้าเป้าหมาย (Target Customer)
  2. ผลิตภัณฑ์ (Product)
  3. ราคา (Price)
  4. ช่องทางการขาย (Sales Channel)
  5. การส่งเสริมการขาย (Promotion)
- ข้อพิจารณาสำคัญในการวางแผนการขายสำหรับหัวหน้าทีมขาย
  1. คู่แข่งขัน
  2. เป้ายอดขาย และเป้าอื่นๆ
  3. พนักงานขาย
- การวางแผนปฏิบัติการสำหรับงานขาย (Action Plan)
- กิจกรรม: การวางแผนปฏิบัติการสำหรับงานขาย
- การพยากรณ์ยอดขาย (Sales Forecasting)
- การประเมินผลการขาย (Sales Evaluation)
- ข้อควรปฏิบัติในการวางแผนการขายเพื่อความสำเร็จในการขาย

## 7. สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้วันที่หนึ่ง และ คำถาม-คำตอบ

**โปรฟ้าผ่า** **เพียง 1 ⚡** **สมัครอบรม 3 ท่าน**  
**ลดเหลือทำและ 3,500.- บาท !!**  
**Public Training**  
**เพียง 2 ⚡** **สมัครอบรม 5 ท่าน จ่าย 4 ท่าน**  
 โทร : 086-318-3151 Line @761mvknp **\*\*\*ราคาท่านละ 3,900.- บาท\*\*\***

**ประกาศนียบัตร : บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด**

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาค่าธรรมเนียม / ท่าน					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>3,900.00</b>	273.00	117.00	<b>4,056.00</b>	4,173.00
<b>ราคาพิเศษ !!! ชำระค่าธรรมเนียม ก่อนวันอบรม 15 วัน</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00

### วิธีการชำระเงิน:

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

**รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:**

- ✓ **Tel. :** 086-318-3151
- ✓ **E-mail :** hipotraining@gmail.com
- ✓ **Website :** www.hipotraining.co.th หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



- ✓ **ID Line@ :** @761mvknp หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง

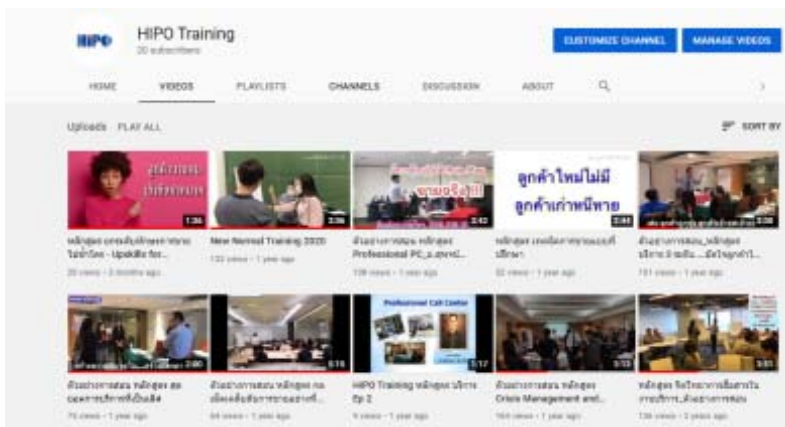


- ✓ **Facebook Fan page :** www.facebook.com/HIPOtraining หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



**รับชมตัวอย่างการสอนเพิ่มเติมได้ที่**

- ✓ **YouTube :** <https://www.youtube.com/user/hipotraining/videos>



อบรม, สัมมนา, การบริหาร, ขาย, ตลาด, บริหารงานขาย, พัฒนาทีมขาย, ผู้บริหารทีมขาย, ทีมขาย