

วิสัยทัศน์นักจัดการผ่านทางงานขาย

วิทยากร: ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล

บริษัท สมาร์ทวิชั่น จำกัด ปตท. , 7-11, ปูนซีเมนต์, EGAT, CMG, บ. ยูนิลีเวอร์, DTAC, Chevron Offshore Thailand , บ. โยโกกาว่า, บ. ไทย-เยอรมัน มีท โปรดักต์, บ. ซินเท็ค คอนสตรัคชั่น , ธนาคารแห่งประเทศไทย , ธนาคารกสิกรไทย , บ.คอนกรีต , ESSO , TOA , บ. เสริมสุข PEPSI, สอนต้า , โตโยต้า , มาสด้า , ฮีซูซู , มิตซูบิชิ , วอลโว่ , นิสสัน, ม. เกษตร , ม. ธรรมศาสตร์ , ม. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย , ม. ราชมงคลธัญบุรี , ม. สงขลานครินทร์ , ม. อุบลราชธานี , ม.มหิดล, AIA , ไทยประกันชีวิต

14 กรกฎาคม 2560

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แวงค็อก (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

การแข่งขันธุรกิจในยุคใหม่แข่งขันกันรุนแรงแก่งแย่งคล้ายกับการทำสงคราม ตามล่าอาณานิคมโดยมีนักขายเป็นนักรบ ด้วยเหตุผลนี้ วิธีทำธุรกิจ จึงให้ความสำคัญในด้านการจัดการที่มีประสิทธิภาพ นั่นคือ ธุรกิจจะต้องปรับปรุงการจัดการเชิงกลยุทธ์ให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีเหนือกว่าคู่แข่ง เมื่อใดที่ช่องทางการจำหน่ายเจอทางตัน ผู้จัดการฝ่ายขายก็ต้องทำหน้าที่ออกกรุกตลาดหรือกับดักเพื่อฝ่าทางตัน ปัญหาอันควรตระหนักก่อนอื่นก็คือ รูปแบบวิถีชีวิตของลูกค้า มีความสลับซับซ้อนเกิดการเปลี่ยนแปลงแตกต่างไปจากเดิมจนไล่ตามแทบไม่ทัน หากฝ่ายปฏิบัติงานด้านการขาย ไม่เก่งรุก ถนัดแต่รับ ไม่ปรับตัวให้สอดคล้องกับบริบทที่แปรผัน โอกาสที่จะชนะคู่แข่งนั้นก็คงจะลำบากยากที่จะเอื้อมมุลลาการระดับ "หัวหน้า" ก็ต้องรู้จัก "ใช้หัว" เพื่อทำการ "ออกหน้า" มีทักษะการคิดในแง่มุมมองที่สร้างสรรค์อย่างเป็นระบบเพื่อพัฒนาสมรรถนะอย่างต่อเนื่องปัจจัยส่งความคิดที่ถือว่าทรงคุณภาพจะประกอบด้วยเงื่อนไขอันควรจะเรียนรู้ เกี่ยวกับสมรรถนะ [Competency] ได้ระดับมาตรฐาน มีตัวช่วยอยู่หลายปัจจัย เช่น วิชา [Knowledge] ข้อมูล [Data] การวิเคราะห์ [Analysis] และ วิสัยทัศน์ [Vision] ปัญญา [Wit] การสื่อสาร [Communication] การฟัง [Listening] การคิดตัดสินใจ [Decision-making] รวมทั้งการจัดระเบียบความจำ [Organizing memory] อันทรงคุณภาพ "นักแก้ปัญหา คือ ผู้ชนะ" สมรรถนะสำคัญขั้นพื้นฐานที่บรรดาผู้ปฏิบัติหน้าที่

ผู้จัดการ ในฐานะที่เป็น หัวหน้า จะต้องสามารถ อธิบายดี วิเคราะห์แล้วก็ให้การชี้แนะได้กับ ตอบคำถามเป็นศักยภาพเบื้องต้นของนักจัดการควรมี เจตคติ กับ ปัญญา เป็นเลิศในทำนองเดียวกัน ผู้จัดการ จะต้องพัฒนาให้นักขายผู้ร่วมงานทุกคนตระหนักเสมอว่านัก แปลว่า ที่ฟัง งาน แปลว่า ภาระ พนักงาน คือ ที่ฟังฟังของภาระ ผู้ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ จึงมักเคลื่อนไหวในขณะที่คู่แข่ง ตกขาว รังรอเพราะลังเล หรือ ชะงักเพราะถูกภาวะวิกฤติกดดันจนขวัญกำลังใจถดถอย จะมีก็แต่คนที่ แลเห็นก็เล็งเห็น เล็งเห็นจึงคิดเห็น ได้ชัดเท่านั้นที่ยังคงหาญกล้าสามารถจะพลิกวิกฤติให้เป็นโอกาสด้วยกฎ "ตลาดคึกคักเรารบ ตลาดสงบเราอบรม" เป็นการทบทวน การหา การรักษา การพัฒนา กับ การใช้งาน ผู้ร่วมงานให้เป็นไปอย่างสมดุล

วัตถุประสงค์:

1. เสนอแนะเพื่อเสริมสร้าง กลยุทธ์การจัดการงานขาย
2. เสนอแนะเพื่อเสริมสร้าง แนวคิดการพัฒนานักขาย

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

1. ศิลปะการบริหารให้งานได้ผลคนเป็นสุข
2. ุบายพหุสุดในการกำจัดกับดักงานขาย



3. ความแตกต่างหัวหน้ายุคเก่ากับยุคใหม่
4. เจตคติและบทบาทของผู้จัดการงานขาย
5. หัวใจการตลาดที่ส่งเสริมการทำงานขาย
6. กลวิธีก้าวข้ามคู่แข่งด้วยจุดแข็ง 12P
7. การยกระดับสมรรถนะนักขายมืออาชีพ
8. จิตวิทยาการสร้างแรงจูงใจให้กับนักขาย

ภาคปฏิบัติ

1. แบบทดสอบ
2. กรณีศึกษา
3. บทบาทสมมุติ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 14 กรกฎาคม 2560					
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 30 มิถุนายน 2560 (โอนเงิน หรือ แפקซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
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 ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และแפקซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8
Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
Website: www.hipotraining.com
E-mail: hipotraining@gmail.com
Facebook: www.facebook.com/HIPOTraining

อบรม, สัมมนา, ผู้บริหาร, หัวหน้างาน, ผู้จัดการทีมขาย, ศิลปะการบริหาร