



Sales Coaching

"เทคนิคการสอนและพัฒนาพนักงานขายให้เป็นนักขายมืออาชีพ"

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

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

12 กุมภาพันธ์ 2561

09.00 – 16.00 น.

** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ การสอนงานคือ เทคนิคอย่างหนึ่งในการสร้างแขนงของหัวหน้าให้ได้ ลูกน้องที่ทำงานเป็น ทำงานดีและมีประสิทธิภาพ ภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว โดยเฉพาะงานขาย พนักงานขายทุกคนคือมรดกที่สำคัญยิ่งของหัวหน้าทีมขาย หากหัวหน้ามีทักษะการสอนงานที่ดี ย่อมทำให้องค์กรมีแขนงที่ทรงพลัง สามารถสร้างยอดขายให้บรรลุเป้าหมายองค์กรได้ ในทางตรงข้าม หากหัวหน้าทีมขายสอนงานไม่เป็น ย่อมเกิดแรงกดดันยิวถึงความก้าวหน้าขององค์กร อาจสร้างความแตกแยกระหว่างหัวหน้าทีมและพนักงานขาย จนทำให้เกิดช่องว่างที่กว้างมากขึ้น

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริงในการพัฒนาทักษะการสอนงานและการพัฒนาพนักงานขาย ตั้งแต่ ความเข้าใจพื้นฐานเรื่องการสอนงาน ความเข้าใจในตัวพนักงานขายเพื่อประโยชน์ในการสอนงาน เรียนรู้ลักษณะสไตล์ของหัวหน้า การวิเคราะห์ความสามารถหลัก (Competency) และ KPIs ของพนักงานขายก่อนการสอนงาน ขั้นตอนการสอนงาน เรียนรู้เทคนิคการสอนงาน และระดมสมองทำกิจกรรมประยุกต์การสอนงานให้ไดงานดังคาดหมาย เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ได้อย่างสัมฤทธิ์ผลด้วยตนเอง

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

1. กรอบแนวคิดเรื่องการสอนงาน (Coaching)
2. ความเข้าใจเรื่องพนักงานขาย เพื่อประโยชน์ในการสอนงาน
 - พฤติกรรมการต่อต้านและการให้ความร่วมมือ
 - เหตุผลลจุงใจพนักงานขาย
 - รูปแบบการเรียนรู้ของพนักงานขาย
3. หัวหน้าเรียนรู้สไตล์การบริหารงานของตน เพื่อนำมาใช้ในการสอนงาน
4. ขอบเขตงานขายของพนักงานขาย...ที่หัวหน้าต้องสอนงาน
 - 4.1 การเตรียมตัวและวางแผน
 - 4.2 เทคนิคการขาย
 - การเปิดการขาย
 - การค้นหาความต้องการของลูกค้า
 - การนำเสนอผลิตภัณฑ์
 - การตอบข้อโต้แย้งและเจรจาต่อรอง
 - การปิดการขาย
 - 4.3 การติดตามผลและบริการหลังการขาย
5. Workshop: สอนงานพนักงานขายให้ขายเก่ง



6. การวิเคราะห์ความสามารถหลัก (Competency) และ KPIs ของพนักงานขายก่อนการสอนงาน
7. การประเมินผลและการติดตามหลังจากสอนงาน
8. พฤติกรรมที่หัวหน้าควร "มี" และควร "เลี่ยง" ในการสอนงาน
9. สรุป คำถามและคำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายในวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 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! ชำระภายในวันที่ 28 มกราคม 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 ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
 และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
 พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญชัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
5. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

HIPO Training and Consultancy Co., Ltd.
 Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8
 Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
 Website: www.hipotraining.co.th
 E-mail: hipotraining@gmail.com
 ID Line: hipotraining
 Facebook: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, หัวหน้างาน, Sales Coaching, การสอนงาน, พัฒนา, พนักงานขาย, นักขาย, มีอาชีพ