



# การบริหารงานขาย สำหรับผู้บริหารทีมขาย

## วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด  
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอรีส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา  
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)  
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เมอริทเคอร์ อินเทลโลจิสติกส์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี  
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี

13 มีนาคม 2561

09.00 – 16.00 น.

\*\* โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

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

ดังนั้น หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาเพื่อตอบสนองให้ผู้เข้าอบรม ซึ่งเป็นผู้จัดการหรือหัวหน้างานขายมือใหม่ ได้เข้าใจถึงบทบาทหน้าที่ รู้จักการปรับตัว และเรียนรู้ทักษะที่จำเป็นของการเป็นผู้จัดการหรือหัวหน้าพนักงานขายยอมรับ และองค์การภาคภูมิใจ เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จของงานขายของธุรกิจต่อไป

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างความเข้าใจในบทบาทและหน้าที่ของผู้จัดการหรือหัวหน้างานขาย
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้การเตรียมตัวและเตรียมพร้อมรับบทบาทหน้าที่ใหม่
3. เพื่อเสริมสร้างทักษะที่จำเป็นเรื่องการบริหารพนักงานขายให้เข้าใจและได้งาน
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการเป็นผู้นำที่มีทักษะและความสามารถในการบริหารพนักงานขาย สร้างคนเก่งและคนดี ผลงานให้องค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. เรียนรู้บทบาทหน้าที่ในฐานะผู้จัดการหรือหัวหน้างาน (Roles and Responsibility)
  - ต่อองค์กร
  - ต่อผู้ใต้บังคับบัญชา
  - 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. สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้วันนี้ และ คำถาม-คำตอบ

# ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

### อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 13 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 26 กุมภาพันธ์ 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 ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
และפקซ์ไป Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

#### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
โทรศัพท์ 02-615-4499, 02-615-4477-78  
โทรสาร 02-615-4479  
เว็บไซต์ [www.hipottraining.co.th](http://www.hipottraining.co.th)  
อีเมล [hipottraining@gmail.com](mailto:hipottraining@gmail.com)  
เฟสบุ๊ค [www.facebook.com/HIPOtraining](https://www.facebook.com/HIPOtraining)

การบริหารงานขาย, สำหรับผู้บริหารทีมขาย, ขาย, บริหาร, ทีม, อบรม, สัมมนา