



## Top Sale Management สุดยอดการบริหารการขาย

### หลักการและเหตุผล

หลักสูตรที่ได้รวบรวมเป็นแนวทางที่จะเผยแพร่ ว่าด้วยเรื่องการจัดการบริหารงานขายที่ต้องมีทั้งการนำการบริหารงานขาย โดยอิงหลักการจัดการที่ถูกต้อง และปรับแต่งมุ่งที่แนวทางการสร้างความสำเร็จในการบริหารงานขาย ก็คือบริหารคนขาย และการบริหารคนขาย ก็คือ การบริหารความต้องการของคนที่จะขาย ดังนั้นด้วยแนวคิดที่ถูกต้องและสร้างแนวทางออกมาเป็น การจัดการบริหารงานขาย ที่มีศักยภาพในหลักสูตรสุดยอดการบริหารงานขาย TOP SALE MANAGEMENT ที่ออกแบบมาเหมือนเป็น “ทางลัด” ให้แก่ผู้ที่กำลังจะขึ้นเป็นผู้บริหารงานขาย หรือผู้จัดการงานขาย ที่ต้องการแนวทาง และหลักการ ในการสร้างทีมขาย เพื่อให้เกิดผลสำเร็จ โดยไม่ต้องลองผิดลองถูกด้วยตนเองกับการฝึกอบรม สัมมนาเชิงปฏิบัติ ที่จะมุ่งเน้นการระดมความคิด เพื่อหา และสร้างหนทาง เป็นเหมือนกับทางลัดสู่ความสำเร็จ ในการจัดการบริหารงานขาย ใน 1 วัน ด้วยการสื่อสารแบบแลกเปลี่ยนประสบการณ์การให้ข้อมูลย้อนกลับ แนะนำหลักการทำงาน จากประสบการณ์ที่ได้ร่วมงาน และให้คำปรึกษา กับหลากหลายองค์กร ที่ผ่านมา เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนา ได้ไปเป็นแนวทางใช้จัดการบริหารงานขาย ต่อไป

### วัตถุประสงค์

- เรียนรู้แนวคิด และหลักสำคัญในการบริหารจัดการทีมขายให้สำเร็จ โดยเข้าใจในบทบาทของการเป็นผู้นำด้วยการใช้ และสร้างภาวะผู้นำ รวมถึงการเข้าใจในบทบาทการเป็นผู้บริหารทีมขาย ในฐานะผู้จัดการงานขายที่ต้องมีความสามารถในการวางแผน จัดการ และควบคุมดูแลตั้งแต่ต้น เช่นการวางแผนเพื่อให้สำเร็จ การ สร้าง สอนงานทีมขาย รวมถึงการแก้ปัญหา ในการทำงานขาย ของพนักงานขาย
- มีความเข้าใจเพิ่มมากขึ้นในการบริหารทีมให้สำเร็จ ต้องมีปัจจัยใดประกอบและต้องสร้างการบริหารแบบมีส่วนร่วม ด้วยการสื่อสารเป้าหมาย และมอบหมายความรับผิดชอบให้แก่ทีม ซึ่งตนเองในฐานะผู้บริหาร ต้องเข้าไปมีส่วนร่วมในการบริหารให้ทีมทำให้สำเร็จ
- เรียนรู้ในฐานะที่เป็นผู้นำงานขาย ต้องเข้าใจเรื่องการขาย และมีความสามารถในการทำการขาย เพื่อเป็นตัวอย่าง และสร้างความพร้อม ในการเป็นต้นแบบ และแนะนำทีมให้ทำการนำเสนอขายได้ รวมถึงมีแนวทางการจัดการ
- แก้ปัญหาในการบริหารทีมขายให้สำเร็จ เช่นต้องรู้ว่าการจะทำการขายให้สำเร็จ ต้องมีปัจจัยใดบ้าง และมีแนวทางในการสื่อสาร สร้าง และทำการสอนงาน รวมถึงการแก้ปัญหาในการทำงานขายได้ (Sales Coaching) ด้วยหลักการที่จะมุ่งเน้นการ สร้างแรงจูงใจ กระตุ้นให้พนักงานขาย อยากทำงาน (Motivation) เข้าใจบทบาทผู้บริหารงานขายตั้งแต่ การวางแผน การสร้างทีม การบริหาร พัฒนาทีม

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

เลขที่ 52/174 ถ.กรุงเทพกรีฑา 15 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

[www.trainingservice.co.th](http://www.trainingservice.co.th)



## หลักสูตรนี้เหมาะกับ

- ✓ หัวหน้างานหรือผู้จัดการฝ่ายขาย

## Course Outline

- ✚ แนวคิดและทัศนคติที่ถูกต้องในการเป็นผู้ที่ต้องบริหารงานขาย
  - ค่านิยมที่ถูกต้อง ในการบริหารทีมขาย
  - ทำความเข้าใจในกิจกรรมบริหารงานขาย ที่ต้องรับผิดชอบ
- ✚ เรียนรู้ความสำเร็จ ของผู้นำงานขายตัวอย่าง
  - เรียนรู้ความสำเร็จของผู้นำงานขายตัวอย่าง จากประสบการณ์
  - ความยุ่งยากของการเป็นผู้บริหารงานขาย
  - บทบาท และหน้าที่ของผู้บริหารงานขาย
  - คุณสมบัติที่จำเป็นของผู้บริหารทีมขายที่ประสบความสำเร็จ
- ✚ กระบวนการการบริหารทีมขาย(Sales Management Process)
  - การจัดการโดย PDC - Management Cycle - PDC (Plan / Do / Check) เพื่อจัดสรรเวลาในการจัดการบริหารทีมอย่างถูกต้อง
  - เรียนรู้ กิจกรรม และบทบาทหน้าที่ในการทำการบริหารงานขายด้วย PDC เช่น แนวการวางแผนงานขาย / การสอนงาน / การให้คำแนะนำปรึกษา / การจูงใจ-กระตุ้นให้เกิดการทำกรขาย
- ✚ การเข้าใจงานขาย อย่างถูกต้อง เพื่อการบริหารงานขายให้สำเร็จ
  - เรียนรู้การขาย และปัจจัยที่จะทำให้การขายสำเร็จ
  - Workshop – ปัญหาอุปสรรคในการขายปัจจุบัน / ความพร้อมบริหารงานขาย
  - สิ่งทีทีมจะขายได้ / ปัจจัยที่ต้องคำนึง เพื่อผลสำเร็จในการทำการขาย
- ✚ เทคนิคการให้ข้อมูลย้อนกลับ (Feedback Techniques) เพื่อพัฒนาบุคลากรขาย
  - เทคนิคการให้ข้อมูลย้อนกลับ เพื่อพัฒนา(Feedback Technique)
  - เทคนิคการใช้การให้ Feedback ร่วมกับการสอนงาน(Coaching)
  - สิ่งที่ต้องคำนึง เมื่อจะทำการให้ Feedback
- ✚ แนวทางการจัดการกับปัญหา อุปสรรค ในการบริหารทีมขาย (Sales Clinic)
  - Sales Clinic – เทคนิค และแนวทางการจัดการแก้ไขปัญหาทีมขาย
  - ทำความเข้าใจ กับปัญหา และสาเหตุที่ทำให้งานขายผิดพลาด
  - วิธีการ รับมือ และจัดการกับปัญหา เมื่อยอดตก-ทีมเบื่อ ท้อ



- Tips - วิธีระมัดระวัง และจับสัญญาณ “ความล้มเหลวในการทำงานขาย”
- Sales Team Checklist – รายการ การตรวจสอบทีมขาย เพื่อมาตรฐานทีม
- Tips – แนวทางการสร้างทีมที่สำเร็จ ด้วยการแก้ไขปัญหา ให้ถูกจุด

### รูปแบบการอบรม

- ✓ บรรยายพร้อมกรณีศึกษาและ workshop

### วิทยากร

- ✓ อาจารย์ ชนะ ก่อกิจการิกร

### หมายเหตุ

- ค่าสัมมนาจะรวมเฉพาะค่าวิทยากร และเอกสารประกอบการบรรยาย
- ค่าสัมมนาไม่รวม ค่าสถานที่ ค่าอาหารและเครื่องดื่มระหว่างพักสำหรับวิทยากรและเจ้าหน้าที่บริษัทฯ
- ในกรณีต่างจังหวัด ทางสถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส ขอให้บริษัทรับผิดชอบเกี่ยวกับ ค่าที่พัก ค่าเดินทางของวิทยากร และเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ ตลอดการสัมมนาทั้งโปรแกรม
- หลักสูตรสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม หรือความต้องการของลูกค้า

บริษัท อาภาฉาย จำกัด

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

Tel .0-2736-0408-9

Mobile : 089 898 0400 , 065 649 9789

Fax. 0-736-0050, 0-2736-1035

E-mail: [admin@trainingservice.co.th](mailto:admin@trainingservice.co.th)

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

เลขที่ 52/174 ถ.กรุงเทพกรีฑา 15 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

[www.trainingservice.co.th](http://www.trainingservice.co.th)