



หลักสูตร Sales Force Management

วันที่ 27-28 มิถุนายน 2568

เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมโฟร์วিং หรือย่านสุขุมวิท

หลักการและเหตุผล

หลักสูตร: Sales Force Management

Course : การบริหารกองทัพนักขาย

หลักการและเหตุผล:

การบริหารงานขาย เป็นเครื่องมือหนึ่งในการผลักดันให้ผลการทำงานที่เกิดขึ้นในทุกเมื่อเชืววันของพนักงานขายทรงประสิทธิภาพมากที่สุด เพื่อความอยู่รอดของธุรกิจและอยู่ได้ขององค์กร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสภาวะเศรษฐกิจผันผวนอยู่ ดังนั้น ผู้ที่ทำหน้าที่ขับเคลื่อนผลักดันในบทบาทของหัวหน้าทีมขาย จึงต้องเรียนรู้ทักษะและศิลปะในการบริหารพนักงานขายให้เหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบัน ดังนั้น การบริหารกองทัพนักขาย (Sales Force Management) คือ กุญแจ ดอกสำคัญในการบริหาร“กองทัพนักขาย” ให้ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และการสร้างลักษณะนิสัยที่ดีในการทำงานขาย

วัตถุประสงค์: เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรม

- เรียนรู้เทคนิควิธีการการบริหารงานขายให้มีประสิทธิภาพ
- เรียนรู้เทคนิคการเป็นผู้ชี้แนะและกำกับแนวทางการทำงานแก่พนักงานขาย
- เรียนรู้วิธีการกระตุ้นและปลุกเร้ากำลังใจให้พนักงานขาย

หัวข้อการฝึกอบรม:**ภาคที่ 1:การบริหารงานขาย (Sales Force Management)**

- การกิจหลัก 4 ด้านของผู้บริหารงานขาย
 - การวางแผนงานขาย การเตรียมงานและพิชิตยอดขาย (Plan Prepare & Execute)
 - การทบทวนผลงาน การประเมินผลงานและการให้ข้อมูลย้อนกลับ (Review Appraisal & Feedback)
 - การชื่นชม ให้รางวัลและรักษาวินัย (Recognize Reward & Discipline)
 - การสอนงาน พี่เลี้ยงและพัฒนาความสามารถ (Coach Mentor & Develop)
- การวางแผนการทำงาน 5 แบบ
 - รายวัน (Sales Daily Plan)
 - รายสัปดาห์ (Sales Weekly Plan)
 - รายเดือน (Sales Monthly Plan)
 - รายไตรมาส (Sales Quarterly Plan)
 - รายปี (Sales Yearly Plan)
- การตั้งเป้าหมายการขายจากใหญ่ไปเล็ก และจากเล็กไปใหญ่ (Sales Target & Goal Setting)
- การประชุมทีมงานขายและการแบ่งปันประสบการณ์ (Sales Meeting & Sharing)
- การทำ Sales Clinic
- การประเมินและติดตามผลงานขาย (Sales Monitoring & Evaluation)
- การช่วยแก้ปัญหาและตัดสินใจ (Problem Solving)
- การใช้เครื่องมือการขาย เช่น แคมเปญ และโปรโมชั่น (Sales Promotion)

ภาคที่ 2:การพัฒนาความสามารถของพนักงานขาย

- 7P. การพัฒนาความสามารถ 7 ด้านของพนักงานขาย เพื่อการเป็น “ต้นแบบพนักงานตัวท็อป (Top Sales Role Model)”
 1. ด้านความรู้ผลิตภัณฑ์ (Product Knowledge)
 2. ด้านทักษะคน (People Skills)
 3. ด้านทักษะการนำเสนอขาย (Presentation Skills)
 4. ด้านทักษะการแก้ปัญหา (Problem Solving Skills)
 5. ด้านทักษะการบริหารส่วนบุคคล (Personal Management)
 6. ด้านทักษะการกระตุ้นกำลังใจตนเอง (Passion)
 7. ด้านทักษะการแสวงหาลูกค้าและต่อตลาด (Prospecting Skills)

รายละเอียดของการพัฒนาพนักงานขายทั้ง 7 ด้าน ประกอบด้วย

- การพัฒนาด้านความรู้ผลิตภัณฑ์ : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การรู้จักผลิตภัณฑ์ของเราและคู่แข่ง การรู้จักตลาด การวางตำแหน่งสินค้า เป็นต้น
- การพัฒนาด้านทักษะคน : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การรู้จักลูกค้าและพฤติกรรม การซื้อ กระบวนการซื้อและตัดสินใจ สิ่งจูงใจในการซื้อ การอ่านสัญญาณการซื้อ เป็นต้น
- การพัฒนาด้านทักษะการนำเสนอขาย : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น
- การพัฒนาด้านทักษะการแก้ปัญหา : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การเปรียบเทียบผลิตภัณฑ์ของเรากับคู่แข่ง การเร้าและ/หรือสร้างโอกาสในการซื้อ เป็นต้น
- การพัฒนาด้านทักษะการบริหารส่วนบุคคล : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การบริหารเวลาและกิจกรรมในการขาย การบริหารพื้นที่เขตการขาย เป็นต้น
- การพัฒนาด้านทักษะการกระตุ้นกำลังใจตนเอง : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การสร้างแรงจูงใจแก่ตนเอง การไม่ย่อท้อต่อปัญหาและอุปสรรคในการขาย เป็นต้น
- การพัฒนาด้านทักษะการแสวงหาลูกค้าและต่อตลาด : พัฒนาอะไรและพัฒนาอย่างไร เช่น การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า การสร้างความภักดีและความผูกพันในตราสินค้า การขอรายชื่อผู้มุ่งหวังและต่อตลาด เป็นต้น
- การสอนงานแบบตัวต่อตัวและแบบกลุ่ม (One on one & Group Training)
- การสอนงานภาคสนาม (Join Field Coach)
- การสร้างแรงบันดาลใจและปลุกเร้าให้พนักงานขายมุ่งมั่นทำงาน (Sales Encouragement)
- Growth Mindset : ประกอบด้วย

Grew up on the belief in working hard smartly เติบโตในความเชื่อจากการทำงานหนักอย่างชาญฉลาด

Reach your goal little by little บรรลุเป้าหมายทีละเล็กทีละน้อย

Overcome discouragement in yourself เอาชนะความท้อแท้ในตัวเอง

Welcoming success after overcoming obstacles and problems

ต้อนรับความสำเร็จหลังเอาชนะปัญหาและอุปสรรค

Take care of your soul with your self-esteem ดูแลจิตใจของตนด้วยการตระหนักคุณค่าในตนเอง

Have hands, head and heart to work toward success ประสานสมอง มือและหัวใจในการทำงานให้สำเร็จ

- วิธีการฝึกอบรม:
 - บรรยาย กิจกรรมวิเคราะห์และวิพากษ์ กรณีศึกษาเป็นหลักในการเรียนรู้ แล้วสรุปประเด็นร่วมกัน
- เหมาะสำหรับ:
- หัวหน้าเขตการขาย ผู้จัดการส่วนการขายและผู้บริหารทีมขาย จำนวน 25-30 คน
 - ระยะเวลาอบรม 2 วัน

จำนวนผู้เข้าอบรม 20 ท่าน

➤ อัตราค่าสัมมนา**(รวมค่าวิทยากร ค่าเอกสาร อาหารกลางวันโรงแรม)**

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ค่าสัมมนา 1 ท่าน	10,000	700	300	10,400
ค่าสัมมนา 3 ท่านๆละ	8,000	560	240	8,320

ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร ใบเสร็จค่าลงทะเบียน
สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

วิธีการชำระเงิน:**1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้**

- 1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-3-63836-8
ชื่อบัญชี บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) info.ptstraining@gmail.com
พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย **บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด** (Professional Training Solution Co.,Ltd.)

2. หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450
บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด
เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาริบล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3
แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรรณญา(ตัม) 086-6183752

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.co.th

Email info.ptstraining@gmail.com, public.ptstraining@gmail.com

แบบฟอร์มการลงทะเบียน**หลักสูตร: Sales Force Management**

Course : การบริหารกองทัพนักขาย

ส่งมาที่ email : ptstraining3@gmail.com หรือ info.ptstraining@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่ออกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ TAX ID _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____