



โครงการอบรม

หลักสูตร “การบริหารทีมงานขายเพื่อกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า (Sales Team Management to Stimulate Sales Target)” รุ่นที่ 2

วันศุกร์ที่ 1 กุมภาพันธ์ 2562

ณ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร

การบริหารทีมงานขาย ถือได้ว่าเป็นกระบวนการการบริหารที่หัวหน้าผู้ที่มีส่วนรับผิดชอบจำเป็นที่จะต้องมีความรู้ ความเข้าใจ ทักษะ และการนำไปใช้ให้มีประสิทธิภาพอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะว่าจะมีส่วนช่วยในการผลักดันการขายที่อยู่ในกระบวนการทำให้สำเร็จบรรลุเป้าหมายได้ เป็นการช่วงชิงโอกาสในการขายได้เป็นอย่างดี โดยกระบวนการต่างๆที่กล่าวมานี้เป็นกระบวนการที่จำเป็นจะต้องมีการวางแผน มีการวางระบบอย่างเป็นขั้นตอน รวมถึงการวิเคราะห์ คำนวณ ทางด้านการขาย การเตรียมและ จูงใจทีมงานกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า การควบคุม ติดตาม และการประเมินผลตามสภาพการณ์ หรือผลงานที่เกิดขึ้นจริงและ มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาเพื่อให้เกิดความแน่นอนหรือให้เกิดความใกล้เคียงกับการบรรลุเป้าหมายให้ได้มากที่สุด ซึ่งหลักสูตร มีความต้องการให้ผู้เข้าฝึกอบรมได้เรียนรู้ และเสริมทักษะด้านการบริหารทีมงานขายทั้งระบบให้ได้อย่างมีประสิทธิภาพนั่นเอง

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในการบริหารทีมงานขายทั้งระบบ
2. ผู้เข้าอบรมมีทักษะและสามารถประยุกต์ใช้ในการทำงานด้านการบริหารทีมงานขายทั้งระบบได้เป็นอย่างดี และมีความชำนาญซึ่งเกิดจากการปฏิบัติและฝึกฝน
3. ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพการขายของทีมงานเพื่อกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า
4. รู้ถึงกระบวนการทางการตลาดประกอบเป็นภาพใหญ่ เพื่อผสมผสานกับทางการขายให้สัมฤทธิ์ผลบรรลุเป้าหมายในการบริหารทีมงานขาย ภายใต้สถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป

รายละเอียดหลักสูตร

Module 1 : เจาะลึก...หัวหน้าที่ต้องบริหารทีมงานขาย

- บทบาทและหน้าที่ที่สำคัญของหัวหน้าที่ต้องบริหารทีมงานขาย
- ความหมายและความเข้าใจของการบริหารทีมงานขายทั้งระบบ
- ความเกี่ยวข้องระหว่างงานด้านการตลาดและงานด้านการขาย
- Workshop : Sales Team Management Problem

Module 2 : การวางแผนการขาย เพื่อเป้าหมายการขาย

- เทคนิคการวางแผนการขายและการจัดทำแผนการตลาดเชิงรุก
- การพยากรณ์ยอดขายทางการตลาด
- เทคนิคการสร้าง Sales Objective และ Sales Planning
- Workshop : Sales Objective --> Sales Planning

Module 3 : การเตรียมและจูงใจลูกน้อง เพื่อกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า

- การวางแผนการเตรียมความพร้อมก่อนการขาย
(พนักงาน, มาตรฐาน, Campaign, Promotion, Product, คู่แข่ง เป็นต้น)
- การวิเคราะห์ความสามารถของทีมงาน
- การสร้างขวัญ และกำลังใจสนับสนุนทีมงาน

/ - เทคนิคการช่วยเหลือ...

- เทคนิคการช่วยเหลือ และการแก้ปัญหาให้กับลูกน้อง
- Workshop : Sales Discussion --> Sales Solution

Module 4 : การควบคุม ติดตาม และการประเมินผลงานเพื่อบรรลุเป้าหมาย

- เทคนิคการติดตาม และประเมินผลงานการขายของทีมงาน
- การจัดเก็บข้อมูล การวิเคราะห์ และการปรับเปลี่ยนการบริหารทีมงานขาย
- Workshop : Sales Controlling --> Sales Evaluation
- สรุป ทบทวน และตอบคำถาม

วิทยากร

● อาจารย์ สุกิจ ตริยธวัฒนา

- ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ (ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ) มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- ปริญญาโท การจัดการ (ภาครัฐและเอกชน) มหาวิทยาลัยคริสเตียน
- Certificated to Securities Marketing (Securities Training Association)
- Certificated to Train the Trainer
- Certificated to Excellent to Customer Service (สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ)
- Certificated to Impressive Personality Development Program (สถาบันพัฒนาบุคลิกภาพจอห์นโรเบิร์ตเพาเวอร์)
- ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า ด้านการบริหารและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ รวมแล้วเกือบ 20 ปี จากบริษัทและองค์กรชั้นนำหลายแห่ง และด้านการตลาดขายตรงและด้านการเป็นวิทยากรมากกว่า 10 ปี
- ปัจจุบันเป็นที่ปรึกษาด้านพัฒนาศักยภาพบุคคลและระบบให้กับหน่วยงานองค์กร บริษัทเอกชนทั่วไป อาจารย์พิเศษ และวิทยากรรับเชิญจากหลายองค์กร

กลุ่มเป้าหมาย

ผู้บริหารงานขายและหัวหน้าทีมขาย

รูปแบบการอบรม

การบรรยาย การระดมความคิดเห็น การทำแบบทดสอบ การทำแผนการขายและการตลาดประกอบเพื่อความเข้าใจในการบริหารทีมงานขาย ตลอดจนการระดมปัญหาทางการขายที่เกิดขึ้นจากลูกค้าในหน่วยงานของผู้เข้าฝึกอบรม และนำมาทำกิจกรรม Workshop ในรูปแบบกรณีศึกษาที่เกิดขึ้นจากสถานการณ์จริง และ สรุป, ถาม,ตอบ

วัน เวลา สถานที่

จำนวน 1 วัน วันศุกร์ที่ 1 กุมภาพันธ์ 2562 เวลา 09.00 – 16.30 น.

ณ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร

จำนวนรับ

30 คน

ค่าลงทะเบียนอบรม

คนละ 3,500 บาท

(รวมเอกสารประกอบการอบรม กระเป๋าผ้า ปากกา วุฒิบัตร และอาหารว่าง 2 มื้อ)

โปรโมชั่น : สมัครเข้าอบรม 4 คน ฟรี 1 คน

: ชำระค่าลงทะเบียนก่อนการอบรม 3 สัปดาห์ รับส่วนลด 5%

(ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200%)

การรับวุฒิบัตร

ผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีเวลาเข้าอบรมรวมไม่น้อยกว่า 75% ของระยะเวลาการฝึกอบรมตลอดหลักสูตร จะได้รับวุฒิบัตรจากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร

/ กำหนดการรับสมัคร...

กำหนดการรับสมัคร

ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป - 21 มกราคม 2562

(กรุณาส่งใบสมัครที่แนบส่งหน้า จำกัดจำนวน 30 คนเท่านั้น)

วิธีการสมัครและชำระเงิน

1. วิธีการสมัคร มี 3 วิธี

- ทางโทรศัพท์ สำรองที่นั่ง หมายเลข 0-2988-3655 ต่อ 2333-4, 2360-1
- ทางโทรสาร ส่งใบสมัครมาที่หมายเลข 0-2988-4040
- ทาง E-mail: training@mut.ac.th

2. วิธีการชำระเงิน มี 2 วิธี

- ส่งจ่ายเช็คในนาม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร ส่งไปที่สำนักฝึกอบรมและพัฒนาทรัพยากรบุคคล
- โอนเงินผ่านธนาคารกรุงเทพ สาขาหนองจอก บัญชีสะสมทรัพย์ ชื่อ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร เลขที่ 217-0-05142-5 ส่งเอกสารการโอนเงินไปที่สำนักฝึกอบรมและพัฒนาทรัพยากรบุคคล

3. วิธีส่งใบสมัครและหลักฐานการชำระเงิน

- ส่งใบสมัครพร้อมหลักฐานการชำระเงินไปที่ สำนักฝึกอบรมและพัฒนาทรัพยากรบุคคล F503 ชั้น 5 อาคาร F มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร เลขที่ 140 ถนนเชื่อมสัมพันธ์ เขตหนองจอก กรุงเทพฯ 10530 โทรศัพท์ 0-2988-3655, 0-2988-3666 ต่อ 2333-4, 2360-1 โทรสาร 0-2988-4040
- ทาง E-mail: training@mut.ac.th