

# โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

## หลักสูตร การควบคุมและประเมินผลทีมงานขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน  
โดย ภูธรัตน์การชาย ดร.วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา

### หลักการและเหตุผล

ทีมงานขายเป็นหัวใจสำคัญในการทำรายได้เข้าสู่ธุรกิจของท่านว่ากันว่า เงินเดือนของผู้บริหารและพนักงานทุกท่านรวมถึงเงินปันผลที่จ่ายให้กับผู้ถือหุ้นทุกท่านเกิดมาจากเงินที่ลูกค้าจ่ายค่าสินค้าให้กับพนักงานขาย ดังนั้นการทำงานของพนักงานขายย่อมถูกจับจ้องจากผู้มีส่วนได้เสียของบริษัท (Stake holder) อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เป็นหน้าที่ของผู้บริหารมืออาชีพที่จะมองข้ามไปไม่ได้ที่จะรู้เท่าทันการควบคุมและประเมินผลทีมงานขายอย่างแม่นยำ เพราะความไม่แม่นยำหรือขาดหลักการอย่างมืออาชีพย่อมนำมาซึ่งการสูญเสียความรู้สึที่ดี รวมไปถึงการเสียขวัญและขาดกำลังใจในการทำงานขายให้กับบริษัทในที่สุด

### ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา

- พนักงานขาย
- ฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายบริการ
- ผู้จัดการทั่วไป
- กรรมการผู้จัดการ / เจ้าของธุรกิจ
- ผู้สนใจทั่วไป

### หัวข้อการสัมมนา

1. เทคนิคการควบคุมค่าใช้จ่ายในการขาย
2. การควบคุมแผนการเดินทาง ( Itinerary ) ของพนักงานขายต่างจังหวัดในเกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด
3. หลักการประเมินต้นทุนการเยี่ยมลูกค้า เพื่อหา
  - ความคุ้มค่าในการเยี่ยมลูกค้า
  - ต้นทุนต่อการเยี่ยมแต่ละครั้ง
4. การวิเคราะห์ขั้นตอนการเยี่ยมร้านค้า
5. การวิเคราะห์ Number of Call Per Day
6. เทคนิคการลดค่าใช้จ่ายงานธุรการขาย
7. เกณฑ์ที่ควรใช้วัดประสิทธิภาพพนักงานขาย
8. มาตรฐานผลงาน ของลูกค้าหลัก ( Key Account )
9. เทคนิคการควบคุมการปฏิบัติงานของทีมงานขาย
  - รายงานการขาย
  - การเยี่ยมปฏิบัติงาน



- การประชุมการขาย
- รายงานค่าใช้จ่ายและงบประมาณ
- มาตรฐานผลงานของพนักงานขาย เซึ่งคุณภาพและปริมาณ
- การเปลี่ยนแปลงบทบาทฝ่ายขายภูมิภาค
- การจัดเขตขายอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อผลในการควบคุมการขาย

## วิธีการฝึกอบรมสัมมนา

หลักสูตรนี้ดำเนินการสัมมนาแบบ ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยมีการทำ Workshop และ การ VDO ประกอบการสัมมนา 6 ชั่วโมง

**สถานที่อบรมสัมมนา** อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

**ระยะเวลา** ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 1-2 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

## วิทยากรนำสัมมนาโดย

### **ดร. วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา**

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเทอร์เน็ตเฮลท์แคร์(ประเทศไทย) จำกัด

#### **ข้อมูลการศึกษา**

- บัณฑิตบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- พาดิษยศาสตร์มหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- PhD Management, American University of Human Sciences, USA



#### **ประสบการณ์การทำงาน**

อดีต รองผู้อำนวยการขาย บริษัท ไอศกสภา จำกัด

Director of Management Committee-Osotspa Kirin Co.,Ltd.

#### **ประสบการณ์**

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เป๊ปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเฮลท์แคร์ เอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท ฟร็อกเตอร์ แอนด์ แกมเบิล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟรีสแลนด (ประเทศไทย) จำกัด มหาชน
- ประสบการณ์การอบรม

- TEAM SALES MANAGER PROGRAM PEPSI-COLA DETRIOT MICHIGAN USA
- CUSTOMER BUSINESS DEVELOPMENT TRAINING PROGRAM PROCTER & GAMBLE AND WALMART ARKANSAS USA

### ประสบการณ์การบรรยาย

- วิทยากร และที่ปรึกษา บริษัท เทนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส จำกัด
- วิทยากร-สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- วิทยากร-สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- วิทยากร-สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- อาจารย์พิเศษและวิทยากร หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ
- คณะพาณิชย์ศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น สาขา
- การตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัย อีสเทิร์นเอเชีย บัณฑิตวิทยาลัย
- มหาวิทยาลัย ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ฯลฯ
- ที่ปรึกษาชมรมผู้บริหารการขายสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- ที่ปรึกษา สถาบัน Pro Sales Academy
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปลและเรียบเรียงหนังสือการบริหารของสำนักพิมพ์ดอกหญ้า

### หัวข้อบรรยาย

- การขาย
- การตลาด
- กลเม็ดเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ
- Sales Planning Strategy Program
- การขายเชิงรุกในสภาวะวิกฤติ ขายได้ต้องเก็บเงินได้
- ขายความคิดพิชิตใจลูกค้า
- การจัดการข้อโต้แย้งในการขาย
- การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่งชั้น
- การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์
- conceptual & consultative selling
- เทคนิคTele-Marketing อย่างมีประสิทธิภาพสูง ภาคปฏิบัติ
- Visionary Sales Force Management
- การจัดการข้อโต้แย้งภาคปฏิบัติ
- Sales Attitude & CRM
- การเจรจาต่อรองทางธุรกิจแบบ Triple Win

- Key Customer Mgt
- การควบคุมและประเมินผลงานที่มงานขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- การบริการ
- การการส่งเสริมการขาย
- การเจรจาต่อรอง
- จิตวิทยาและการจัดการกับคน
- ความเป็นผู้นำ



**สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่**

**สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อภาฉาย จำกัด)**



**Tel No. 0-2736-0408**



**Fax No.02-736-0050**



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



**Mobile No. 098 585 9995**



**id-line: pisit131918**

