



โครงการฝึกอบรมหลักสูตร

**ดัชนีชี้วัดเพื่องานขาย ปฏิบัติการ (Work Shop)
(Sales Key Performance Indicator)**

นำเสนอโดย



สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

โทร 0 2736 0408, 0 2038 3121, 0 2736 1035 แฟกซ์ 0 2736 0050



โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

หลักสูตร ดัชนีชี้วัดเพื่องานขาย ปฏิบัติการ (Work Shop)

(Sales Key Performance Indicator)

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน
โดย ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันธุรกิจมีการปรับตัวกันมากขึ้น เพราะสภาพการแข่งขันกันที่รุนแรงเพิ่มมากขึ้น การทำงานจึงต้องมีความชัดเจนและมีทิศทาง โดยเริ่มต้นตั้งแต่การวิเคราะห์พฤติกรรมของลูกค้ายุคใหม่ การวางแผน การกำหนด ดัชนีชี้วัดที่สำคัญในงานขาย เป็นมุมมองที่องค์กรต้องรู้ เพื่อทำให้มีกำหนดทิศทางการทำงานและติดตามความคืบหน้าเพื่อให้แก้ไขและสนับสนุนได้อย่างทันที่ การกำหนดดัชนีชี้วัด(Key Performance Indicator: KPI) ให้ถูกต้องทำให้องค์กรสามารถนำไปใช้เพื่อวัดและประเมินผลงานของพนักงาน และเป็นกลไกในการเพิ่มยอดขายให้กับนักขายขององค์กร

วัตถุประสงค์ของการเรียนรู้

- เข้าใจหลักการและความจำเป็นในการมี ดัชนีชี้วัดในการปฏิบัติการของทีมขาย
- ขั้นตอนการเตรียมความพร้อมในการสร้างและพัฒนาดัชนีชี้วัดในการปฏิบัติการได้อย่างเป็นรูปธรรม
- เทคนิคในการวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมขององค์กรเพื่อสร้างดัชนีชี้วัดด้านการขาย
- ประโยชน์จากการบริหารภายใต้ ดัชนีชี้วัดเพื่อการนำไปสู่การปฏิบัติด้านการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา

ผู้ประกอบการ ผู้บริหารระดับสูงและระดับกลาง พนักงานฝ่ายการบริหารทั่วไป ฝ่ายการตลาด ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ผู้จัดการฝ่ายขาย ผู้สนใจทั่วไป ฝ่ายขาย

หัวข้อการสัมมนา

1. ปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจในทศวรรษหน้าและดัชนีผลสำเร็จทางธุรกิจ
2. แนวคิดเรื่องการวัดผลการปฏิบัติงานขาย (Sales Performance Measurement)
3. ความหมาย และวัตถุประสงค์ของดัชนีชี้วัดการทำงาน (KPIs)
4. Selling Score Card สำหรับทีมงานขาย
5. การกำหนดเข็มทิศของความสำเร็จในระดับองค์กรและแผนก
6. ดัชนีชี้วัดการทำงาน 4 ด้าน
7. การเชื่อมโยง โดยการกำหนดแผนที่กลยุทธ์สำหรับการขาย



8. การใช้ KPI ในการประเมินผลพนักงาน
9. การปรับวิถี หรือหัวข้อการวัด เพื่อให้เกิดการพัฒนางาน
10. การนำ KPI เพื่อยกระดับงานขาย

รูปแบบการอบรมสัมมนา

แนวการสอนเป็นรูปแบบที่ออกแบบให้เหมาะสมกับการเรียนรู้ของผู้ใหญ่ (Professional Learning Method) จากแนวคิด สู่การปฏิบัติ Work Shop และ กรณีศึกษา (Case Studies)

สถานที่อบรมสัมมนา อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

ระยะเวลา ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 1 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

วิทยากรนำสัมมนาโดย

ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

(B.E.Eng., MS(CEM)., Ph.D-Management)

ผู้บริหาร 1 ใน 500 Fortune ของ USA

ผู้ดำเนินรายการโทรทัศน์ “เส้นทางนักขาย” ทาง Nation Channel

เจ้าของผลงานหนังสือ ทะลุเป้าขายง่ายนิดเดียว เล่ม 1

และเล่ม2, เนื้อหาชั้นการบริหาร



การศึกษา

- ปริญญาเอก(Ph-D)สาขาการบริหารจัดการ-เกียรตินิยมอันดับ1 (คะแนนสูงสุด) Adamson University, Manila, Philippines
- ปริญญาโท สาขาการบริหารจัดการด้านวิศวกรรมและสารสนเทศ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ
- ปริญญาตรีสาขาวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ตำแหน่งปัจจุบัน

- ประธานคณะกรรมการบริหาร บริษัท แม็กนาเอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้ดำเนินรายการ TV “รายการเส้นทางนักขาย” ช่อง TTV1-Nation Channel (ออกอากาศทุกวันอาทิตย์เวลา21.00-22.00น.)
- รองอธิการบดีฝ่ายบริหาร-วิทยาลัยพิษณุโลก
- ผู้อำนวยการสถาบัน- สถาบันที่ปรึกษาและพัฒนาธุรกิจ
- ผู้อำนวยการสถาบัน-สถาบันพัฒนาความสำเร็จ
- คณะกรรมการสถาบันเพิ่มขีดความสามารถมนุษย์ สภาอุตสาหกรรม

- คณะกรรมการสายแรงงาน-สภาอุตสาหกรรม
- ผู้พิพากษาสมทบ-ศาลแรงงานกลาง
- ที่ปรึกษาด้านแรงงานสัมพันธ์-กระทรวงแรงงาน

ประสพการณ์ด้านงานเอกชน

- ผู้จัดการฝ่ายตลาดประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
TRW Automotive Thailand (บริษัท 1 ใน 500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา)
- กรรมการผู้จัดการและผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท ลีเบิร์ต (ประเทศไทย) จำกัด
(บริษัท 1 ใน 500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา)
- ผู้จัดการฝ่ายขาย ประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ บริษัท ยูโรเอเชีย คอนเน็คเตอร์ จำกัด
- วิศวกรฝ่ายขายและบริการ บริษัท พูจี ไฟโต้ฟิล์ม (ประเทศไทย) จำกัด

ประสพการณ์การทำงาน

- รองผู้อำนวยการสถาบันวิทยาการการเรียนรู้-Brain-Base Learning
สำนักงาน บริหารและพัฒนาองค์ความรู้-สำนักนายกรัฐมนตรี
- อนุกรรมการการแรงงาน-รัฐสภา
- เลขานุการประจำคณะกรรมการการแรงงานและสวัสดิการสังคม-รัฐสภา
- คณะกรรมการสายวิชาการ-สภาอุตสาหกรรม
- คณะกรรมการสถาบันเพิ่มขีดความสามารถมนุษย์-สภาอุตสาหกรรม
- ประธานฝ่ายวิชาการ-สมาคม The BOSS
- คณะกรรมการสภามหาวิทยาลัย-วิทยาลัยพิษณุโลก
- ที่ปรึกษาด้านแรงงานสัมพันธ์- กระทรวงแรงงาน
- ผู้อำนวยการสถาบัน- สถาบันพัฒนาความสำเร็จ

อาจารย์ และวิทยากรในสถาบันชั้นนำ หลายแห่ง เช่น ศูนย์การศึกษาต่อเนื่องแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, สถาบันการบริหารและจิตวิทยา – The BOSS, TRUE Corporation, S.P.SUZUKI, UBC, MICHELIN, KPN Plus, P&O Nedlloyd, Gulf Electric, S.E.C. Auto Sales and Services, ธนาคารกสิกรไทย, Toyota Motor, Toyota Thonburi, HINO Automotive, ไทยประกันชีวิต, LAICA AIA, Unilever, Lion (Thailand), Monzanto, Thai Yazaki, เนาวรัตน์ พัฒนา, การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค, สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม (ISMED), สภาอุตสาหกรรม, สมาคมจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA), สภานายจ้างและอุตสาหกรรมไทย (ECON Thai), TPI, NU LIFE, กระเบื้องตราเพชร, สโมสรรอตารี วิวาดี, สโมสรรอตารี ปทุมวัน, Boston Network, Digital Wave, AIM, Toyoda Gosei (Thailand) Co.,Ltd., Royal Porcelain, กระจกไทย อาชาฮิ, ไปรษณีย์ไทย, MBA, มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญมหาวิทยาลัยกรุงเทพ, URC, NIKE, Permafex, หลักรัฐรนาชาชาติ (บรรยายเป็นภาษาอังกฤษ) มหาวิทยาลัยราชภัฏวชิราวุฒวิทยาลัย, ศูนย์พัฒนาทุนมนุษย์ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต, มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต หลักรัฐรนาชาชาติ, ผู้จัดการ, มหาวิทยาลัย สุโขทัย (ผู้บริหารมหาวิทยาลัย), มหาวิทยาลัย บุรพา (ปริญญาโท), มหาวิทยาลัย ศรีปทุม (ปริญญาโท), สถาบันพัฒนาธุรกิจ, สถาบันพัฒนาความสำเร็จ ฯลฯ

กิจกรรมด้านสาธารณชน

- : ผู้ดำเนินรายการ TV “รายการเส้นทางนักราย” ช่อง TTV1 - Nation Channel (ออกอากาศทุกวันอาทิตย์ เวลา 21.00 – 22.00 น.)
- : คอลัมน์สัปดาห์ “คลีนิคนักราย” หนังสือพิมพ์ เส้นทางนักราย
- : คอลัมน์สัปดาห์ “Lady in Work” หนังสือพิมพ์ สยามธุรกิจ

ผลงานด้านหนังสือพกพา (Pocket Book)

- : หนังสือชื่อ “เหนือชั้นการบริหาร”
จัดจำหน่ายโดย บริษัท ซีอีดี ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
- : หนังสือชื่อ “ทะเลไปขาย ง่ายนิดเดียว”
จัดจำหน่ายโดย บริษัท ซีอีดี ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

รางวัลเกียรติยศ

- : เครื่องราชอิสริยาภรณ์ ชั้น เบญจมาภรณ์ มงกุฎไทย
- : เข็มรูปกระเป่ากระสุนคันชีพ พระนามาภิไธยย่อ “สก” กรมทหารราบที่ 21

