



โครงการฝึกอบรมหลักสูตร

The Sales Manager

นำเสนอโดย



สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

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



โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

หลักสูตร The Sales Manager

หลักสูตรเพื่อการสร้างผู้จัดการฝ่ายขาย ให้เป็นนักวางกลยุทธ์ด้านการขาย

ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

โดย ดร.สุรชัย โฆษิตบวรชัย

วัตถุประสงค์

เพื่อเสริมสร้างความเข้าใจในหลักของการสร้างนักวางกลยุทธ์ด้านการขายสมัยใหม่ เข้าใจระบบการเปลี่ยนแปลงในทุกมิติ เพื่อการขับเคลื่อนและเปลี่ยนแปลงทีมงานขาย ให้บรรลุถึงเป้าหมายขององค์กรทำให้สามารถนำองค์ความรู้จากการฝึกอบรม มาสร้างและพัฒนาทีมงานขายได้อย่างมีประสิทธิภาพและเป็นรูปธรรม

ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา

ผู้จัดการฝ่ายขาย ซูเปอร์ไวเซอร์ฝ่ายขาย ผู้ที่ต้องเข้ามาดูแลทีมงานขาย ผู้บริหารองค์กร ผู้บริหารระดับสูง ผู้จัดการฝ่ายบุคคล ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ ผู้จัดการและผู้บริหารที่รับผิดชอบในการกำหนดกลยุทธ์ นโยบาย การวางแผนงาน การปฏิบัติการ ตลอดจนการติดตาม และวัดผลการดำเนินงานด้านการให้บริการขององค์กร และผู้ที่ต้องการเจริญเติบโตในอาชีพการขาย

ประโยชน์ที่จะได้รับ

- เกิดความรู้ความเข้าใจแนวความคิดทางการบริหารค้าปลีกยุคใหม่
- เข้าใจแนวความคิดทางการบริหารค้าปลีกที่เปลี่ยนไปในปัจจุบันและอนาคต
- สามารถวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมที่มีผลต่อการบริหารค้าปลีกยุคใหม่

หัวข้อการสัมมนา

- บริบทการสร้างทีมงานขายยุคใหม่
- อิทธิพลของสภาพแวดล้อมด้านต่าง ๆ ที่มีผลต่อการขาย
- บทบาทของผู้จัดการฝ่ายขายยุคใหม่ทั้ง 4 บทบาทคือ Strategic Partner, Administrative Expert, Employee Champion และ Change Agent
- หลักการทำแผนกลยุทธ์ด้านการขาย (Strategic Sales Planning) การจัดโครงสร้าง (Organizing) การแบ่งเขต ความรับผิดชอบและการวางแผนอัตรากำลัง (Manpower Planning)
- เทคนิคในการรับสมัคร คัดเลือก พนักงานขายด้วยวิธีการต่างๆ และเครื่องมือที่สำคัญในการคัดเลือกทีมงานขาย
- วิธีการประเมินผลงานการปฏิบัติงานของทีมงานขายในรูปแบบต่าง ๆ
- การจัดทำ Training Roadmap ของทีมงานขาย รวมถึงการสอนผู้แทนขายแบบการเป็นโค้ช “Coaching Models”

- หลักการสร้างแรงจูงใจ การสร้างพลังให้ทีมงานขาย
- นำไปพัฒนายุทธวิธีในการบริหารทีมงานขายขั้นสูงต่อไป

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 แม็กน่าเอ็นเตอร์ไพรส์ 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

ประสบการณ์ด้านงานเอกชน

- ผู้จัดการฝ่ายตลาดประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
TRW Automotive Thailand (บริษัท 1 ใน500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา)

- กรรมการผู้จัดการและผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท ลีเบิร์ต (ประเทศไทย) จำกัด (บริษัท1 ใน 500 Fortune ของประเทศสหรัฐอเมริกา)
- ผู้จัดการฝ่ายขาย ประจำภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ บริษัท ยูโรเอเชีย คอนเน็คเตอร์ จำกัด
- วิศวกรฝ่ายขายและบริการ บริษัท ฟุจิ ไฟโต้ฟิล์ม (ประเทศไทย) จำกัด

ประสบการณ์การทำงาน

- รองผู้อำนวยการสถาบันวิทยาการการเรียนรู้-Brain-Base Learning สำนักงาน บริหารและพัฒนาองค์ความรู้-สำนักนายกรัฐมนตรี
- อนุกรรมการการแรงงาน-รัฐสภา
- เลขาธิการประจำคณะกรรมการการแรงงานและสวัสดิการสังคม-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, สโมสรร โครตารี วิวาดี, สโมสรร โครตารี ปทุมวัน, Boston Network, Digital Wave, AIM, Toyoda Gosei (Thailand) Co.,Ltd., Royal Porcelain, กระจกไทย อาซาฮิ, ไพรชณีย์ไทย, MBA, มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญมหาวิทยาลัยกรุงเทพ, URC, NIKE, Permafex, หลักสูตรนานาชาติ (บรรยายเป็นภาษาอังกฤษ) มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต, มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต หลักสูตร ผู้บริหาร, มหาวิทยาลัย สุโขทัย (ผู้บริหารมหาวิทยาลัย), มหาวิทยาลัย บูรพา (ปริญญาโท), มหาวิทยาลัย ศรีปทุม (ปริญญาโท), สถาบันพัฒนาธุรกิจ(ุBD Center), สถาบันพัฒนาความสำเร็จ ฯลฯ

กิจกรรมด้านสาธารณชน

- : ผู้ดำเนินรายการ TV “รายการเส้นทางนักขาย” ช่อง TTV1 - Nation Channel (ออกอากาศทุกวันอาทิตย์ เวลา 21.00 – 22.00 น.)
- : คอลัมน์นิสต์ “คลินิคนักขาย” หนังสือพิมพ์ เส้นทางนักขาย
- : คอลัมน์นิสต์ “Lady in Work” หนังสือพิมพ์ สยามธุรกิจ

ผลงานด้านหนังสือพกพา (Pocket Book)

- : หนังสือชื่อ “เหนือชั้นการบริหาร”

จัดจำหน่ายโดย บริษัท ซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
: หนังสือชื่อ “ทะเลป่าชาย ง่ายนิดเดียว”
จัดจำหน่ายโดย บริษัท ซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

 **รางวัลเกียรติยศ**

: เครื่องราชอิสริยาภรณ์ ชั้น เบญจมาภรณ์ มงกุฎไทย
: เข็มรูปกระเป่ากระสุนคั่นชีพ พระนามาภิไธยย่อ “สก” กรมทหารราบที่ 21

