



หลักสูตร

“เทคนิคการสอนงานขายของผู้จัดการมืออาชีพ”

(Sales teaching skills of Professionally managed)

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันธุรกิจที่มีกิจกรรมการขายเป็นหัวใจสำคัญในการขับเคลื่อนยอดขายมักจะประสบปัญหาและอุปสรรคทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกขององค์กร ปัจจัยภายนอกองค์กรคือจากการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากการเข้าถึงลูกค้าที่ง่ายขึ้นทั้งจากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และคู่แข่งรายใหม่ที่เข้ามามากขึ้น ส่งผลให้กิจกรรมการขายขององค์กรจำเป็นต้องขายเชิงรุกมากยิ่งขึ้น เพื่อจะได้แข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ ซึ่งมีผลกระทบต่อปัจจัยภายใน และหนึ่งในปัจจัยภายในองค์กรที่เป็นหัวใจในการขับเคลื่อนยอดขายนั่นก็คือ “ฝ่ายขาย” ที่ต้องกระตือรือร้นมากขึ้นในการใช้ทักษะและเทคนิคต่าง ๆ เพื่อตอบสนองเป้าหมายที่ได้รับ ส่งผลทำให้พนักงานขายเกิดความกดดันมากขึ้น ทำให้ยอดขายลดลง และการลาออกของพนักงานขายที่มีแนวโน้มมากขึ้น สิ่งที่เกิดขึ้นนี้ส่งผลกระทบต่อผู้บริหารเขต ที่บริหารทั้งภาพใหญ่ ที่จำเป็นต้องหาวิธีบริหารจัดการทีมงาน, กระตุ้นขวัญกำลังใจ, และทำหน้าที่เป็นโค้ชให้กับทีมงานทั้งเรื่อง ความรู้ในผลิตภัณฑ์, ทักษะการขาย และการบริหารเป้าหมายการขาย จากปัญหาดังกล่าว จึงได้จัดทำโครงการนี้ เพื่อให้ผู้จัดการทีมขาย สามารถเป็นโค้ชให้กับพนักงานขาย เพื่อให้องค์กรมียอดขายเพิ่มมากขึ้นและลดอัตราการลาออกของพนักงานขายได้

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะได้รับแนวทางแก้ปัญหาและอุปสรรคของการบริหารการขายได้
2. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้และความเข้าใจการโค้ชทีมงานฝ่ายขาย
3. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้และความเข้าใจวิธีการโค้ชด้วยทฤษฎีการขาย KASH
4. ผู้เข้าอบรมจะได้รับวิธีการโค้ชแบบการสร้างแรงจูงใจเชิงบวกให้กับพนักงานขายได้
5. ผู้เข้าอบรมได้รับวิธีการโค้ชทบทวนผลิตภัณฑ์ที่มีและเข้าใจจุดขายของผลิตภัณฑ์ให้ดูน่าสนใจได้
6. ผู้เข้าอบรมได้รับวิธีการโค้ชขั้นตอนการขายโดยใช้บทการขาย และแนวทางการตอบข้อโต้แย้งที่ดี
7. ผู้เข้าอบรมได้รับวิธีการโค้ชการบริหารเป้าหมายการขายอย่างมีทิศทางที่ชัดเจนได้

เนื้อหาหลักสูตร

- ① คลินิกผู้บริหารฝ่ายขาย ค้นหาปัญหาและอุปสรรคของการบริหารการขาย
- ② การโค้ชทีมงานฝ่ายขาย ทำอย่างไร ?
- ③ การโค้ชทีมงานฝ่ายขายด้วยทฤษฎีการขาย KASH
- ④ การโค้ช ความคิด และทัศนคติ (A : Attitude) ให้ทีมงานฝ่ายขาย



สมัคร 4 จ่าย 3

(ปกติ 2,500 บาท/ท่าน) ยังไม่รวม VAT

- ⑤ การโค้ชหลักการเรียนรู้ผลัดกัน (K : Knowledge) ให้กับทีมงานฝ่ายขาย
- ⑥ การโค้ชวิธีการฝึกฝนทักษะการขาย (S : Skill) และการตอบข้อโต้แย้งให้กับทีมงานฝ่ายขาย
- ⑦ การโค้ชวิธีการบริหารเป้าหมาย (H : Habit) อย่างเป็นระบบ

หลักสูตรนี้เหมาะกับ : ผู้จัดการทีมขาย, ผู้จัดการฝ่ายขาย, ผู้จัดการเขตขาย, หัวหน้าทีมขาย ทุกธุรกิจ

ประวัติย่อวิทยากร

ประสบการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต เคยเป็น ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พยูเด็นเซียลประกันชีวิต(ประเทศไทย) และ ผจก.อาวุโส ส่วนฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขายให้กับ ธนาคาร บริษัทสินเชื่อบริษัท บริษัทจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย และบริษัทโบรคเกอร์ประกันภัย อดีตนักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของบมจ.กรุงไทยเอกซ่าประกันชีวิต



บรรยายโดย **อ.รัชเดช อติกนิษฐ**

ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมล หรือ

ช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

หมายเหตุ

- มีวุฒิบัตรมอบให้
- อัตราค่าสมัคร ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้



จำนวนผู้สมัคร	ส่วนลด	ราคา/ท่าน	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ	เฉลี่ย/ท่าน
สมัคร 1 ท่าน	-	2,500	175	75	2,600	2,600.00
สมัคร 4 ท่าน	2,500	7,500	525	225	7,800	1,950.00

ตารางสัมมนา ระยะเวลา 1 วัน 09.00-16.00น.

- ➡ รอบวันศุกร์ที่ 21 มกราคม 2565
- ➡ รอบวันเสาร์ที่ 19 กุมภาพันธ์ 2565
- ➡ รอบวันอังคารที่ 29 มีนาคม 2565
- ➡ รอบวันศุกร์ที่ 29 เมษายน 2565
- ➡ รอบวันเสาร์ที่ 28 พฤษภาคม 2565
- ➡ รอบวันจันทร์ที่ 27 มิถุนายน 2565

หมายเหตุ: กำหนดการอาจมีเปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์