

# การบริหารทีมงานขาย

## SALES TEAM MANAGEMENT



### หลักการและเหตุผล

ด้วยส่วนประกอบสำคัญขององค์กรจะขาดเสียไม่ได้เลยนั่นคือ “การขาย” หน่วยงานขาย เปรียบเสมือนทัพหน้าขององค์กรในการบุกทะลุทะลวง เพื่อสร้างสรรค์รายได้เพื่อสร้างยอดขาย ให้เติบโตขึ้นอย่างยั่งยืนและต่อเนื่อง ดังนั้นการขายที่ดีนั้นย่อมมีผลจากการบริหารทีมงานขายที่ดีและมีประสิทธิภาพถึงแม้ว่าปัจจุบันการขายมีหลายรูปแบบไม่ว่าจะเป็นการขายแบบออนไลน์และออฟไลน์ ถึงแม้ว่าองค์กรของท่านจะทำการขายแบบใดก็ตามปัจจัยสำคัญ คือ ท่านในฐานะผู้บริหารและเจ้าของ กิจการ ผู้จัดการ หัวหน้างาน ตลอดจนถึงพนักงานขาย เป็นส่วนสำคัญของทีมงานขาย จะสามารถตามทันสถานการณ์ขายของทีมขายได้อย่างไร ดังนั้น ท่านต้องเข้าใจวิธีการทำงานของทีมงานขาย วิธีการทำงานของทีมงานขาย เพื่อจะได้ให้ฝ่ายขายเป็นขุมกำลังสำคัญให้องค์กรของท่านเดินไปข้างหน้าอย่างสง่างาม เพื่อความเติบโตและยั่งยืนของธุรกิจในอนาคต



### วิทยากร ผู้ทรงคุณวุฒิ

วิทยากร & ที่ปรึกษา ด้านการพัฒนาศักยภาพบุคคลและองค์กรและด้านการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์



### คอร์สนี้เหมาะกับใคร

ผู้จัดการทีมขาย / หัวหน้าทีมขาย / พนักงานขาย / และผู้ที่สนใจ



### รับใบประกาศนียบัตร

เมื่อจบหลักสูตรอบรมจะได้รับใบประกาศนียบัตรรับรองจากสถาบัน Toppro



## วัตถุประสงค์



01



เพื่อให้ผู้อบรมมีความรู้ความเข้าใจในงานขายได้อย่างสร้างสรรค์ เป็นขุมกำลังสำคัญให้องค์กรเพื่อความเติบโตและยั่งยืนของธุรกิจในอนาคต

02



เพื่อให้ผู้อบรม ได้พัฒนาทักษะที่จำเป็นต่องานขาย อาทิเช่น ทักษะการวางแผน การขายทักษะการสร้างทีมขายมืออาชีพ ทักษะการสร้างแรงจูงใจให้กับทีมงานขาย ทักษะการประเมินผลการทำงานของทีมขาย และสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับการบริหารทีมงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

03



เพื่อให้ผู้อบรมทราบเทคนิคการสร้างแรงกระตุ้นในการขับเคลื่อนทีมงานขายได้อย่างยั่งยืนอีกทั้งทราบถึงข้อควรระวัง การติดตามและการป้องกันทุจริตในการขายอันเป็นส่วนสำคัญในการประเมินผลการทำงานของทีมงานได้



## รูปแบบการฝึกอบรม



1.



เป็นการเรียนรู้แบบถ่ายโอนความรู้ (Transfer of Learning)

2.



เป็นการเรียนรู้แบบ Action Learning กิจกรรมกลุ่มย่อย SGA. (Small Group Activity)

3.



เป็นการเรียนรู้จากการถ่ายทอดประสบการณ์ Learn by Experience

4.



Work shop / Case Study





## หัวข้อการบรรยาย

📅 **อบรม 1 วัน**

🕒 เวลา 08:30-09:00 น. ลงทะเบียนอบรม , แบบทดสอบก่อนอบรม (Pre - Test) กล่าวเปิดการอบรม

🕒 กำหนดการอบรม (ช่วงเช้า) 09:00 น. – 12:00 น.

### Chapter 01 ความเข้าใจเกี่ยวกับงานด้านการขาย

- 1.1) มารู้จักการขาย...การขายคืออะไร
- 1.2) องค์ประกอบของงานขาย
- 1.3) มาทำความเข้าใจพื้นฐานการขาย

### Chapter 02 การสร้างเทคนิคการขายมือสมัครเล่นหรือมืออาชีพ

- 2.1) การวางแผนการขาย
- 2.2) คุณลักษณะที่สำคัญของนักขาย
- 2.3) งานขาย...จำเป็นต้องมี
- 2.4) กฎเหล็กของบริหารทีมขาย
- 2.5) ความกลัวที่เป็นอุปสรรคต่อการขาย

🕒 พักรับประทานอาหารกลางวัน 12:00 น. – 13:00 น.

🕒 กำหนดการอบรม (ช่วงบ่าย) 13:00 น. – 16:00 น.

### Chapter 03 การสร้างทีมขายมืออาชีพ

- 3.1) การจัดโครงสร้างทีมขาย
- 3.2) การสร้างแรงจูงใจให้กับทีมงานขาย
- 3.3) การสอนงาน การพัฒนาทักษะในการขาย
- 3.4) การควบคุมทีมขาย

### Chapter 04 การประเมินผลการทำงานของทีมขาย

- 4.1) การรายงานการขาย
- 4.2) การส่งรายได้และการวิเคราะห์การขาย
- 4.3) การติดตามและการประเมินผลงานการขาย
- 4.4) ข้อควรระวังการติดตามและการป้องกันทุจริตในการขาย



ประเมินผลและทำแบบทดสอบหลังอบรม Post Test กล่าวปิดงานอบรม

หมายเหตุ - พักรับประทานอาหารว่าง และเครื่องดื่ม ช่วงเช้า เวลา 10.30 – 10.45 น.- ช่วงบ่าย เวลา 14.30 – 14.45 น.

## บริษัทที่ไว้วางใจใช้บริการของเรา



- 1. สมัครอบรมผ่าน [www.topprobooking.com](http://www.topprobooking.com)
- 2. กรุณาสำรองที่นั่งล่วงหน้า 7 - 10 วัน
- \*\* กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย ในนาม "บริษัท ทีโอพี โปรเฟสชั่นแนล แอนด์ ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด"
- เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0205550017049 (สำนักงานใหญ่)
- \*\* ที่อยู่ 7/77 หมู่ 5 ต. ห้วยกะปิ อ. เมืองชลบุรี จ. ชลบุรี ปณ. 20130

ลงทะเบียนอบรมได้ที่  
[www.topprobooking.com](http://www.topprobooking.com)

