

SALES MANAGEMENT

BEST PRACTICES

รวมทุกคำตอบ เรื่องการบริหารงานขาย และบริหารคนขายเพื่อยอดขายทะลุเป้า



เพราะทีมขาย คือหัวใจขององค์กร ที่จะสร้างงาน สร้างรายได้ สร้างกำไร และผู้ที่อยู่เบื้องหลังทีมขายที่สำเร็จ คือ หัวหน้าทีมขาย หรือผู้จัดการงานขาย ที่ต้องมีแนวคิด วิธีการในการบริหารจัดการทีมขาย (Sales Management) ให้เกิดผลงานขายในภาวะที่ไม่ง่ายในยุคนี้ และหากหัวหน้าทีมขาย หรือ ผู้จัดการงานขาย มีการบริหารงานขายผิดพลาด หรือขาดหลัก แนวทาง วิธีการก็จะทำให้ทีมขายไม่มียอดขาย ที่สำคัญ “ก็จะไม่รู้ด้วยว่า จะทำอย่างไร? ที่จะทำให้พนักงานขายสร้างยอดขายให้เกิดขึ้น” ซึ่งหัวหน้างานขาย ผู้จัดการงานขาย ต้องรู้ และสามารถที่จะนำพาทีมขายของตน ไปให้ถึงเป้าหมาย

COURSE OUTLINE

อังคารที่ 17 ธ.ค. 67

- ✔ ทักษะ และแนวคิดที่ถูกต้องของผู้นำทีมขาย ยุคใหม่ ที่ต้องพร้อม
- ✔ แนวทาง การจัดการบริหารทีมขาย อย่างมืออาชีพ ที่ยุคนี้ ต้องสามารถอย่างครบเครื่อง
- ✔ คุณสมบัติ ของผู้นำทีมขายที่สำเร็จ เพื่อนำ และบริหารทีมขายให้พิชิตเป้าหมาย
- ✔ การเข้าใจเรื่องทักษะขาย อย่างถูกต้องเพื่อนำ และบริหารทีมขาย ให้สำเร็จ
- ✔ สูตรในการสร้างทีมขาย ให้มีประสิทธิภาพ เพื่อให้เกิดความสามารถทางการขาย
- ✔ กระบวนการ บริหารทีมขาย ที่หัวหน้างาน-ผู้จัดการงานขาย ต้องรู้
- ✔ เคล็ดลับ แนวทาง ความสำเร็จ ที่หัวหน้า - ผู้จัดการงานขาย ที่สำเร็จทำมาแล้ว
- ✔ สูตรสำเร็จ วงจรการจัดการบริหารงานขาย ของผู้บริหารงานขาย มืออาชีพ
- ✔ เทคนิคการสอนงาน (Sales Coaching) เพื่อนำ และสร้างทีมขายให้เข้มแข็ง ไปสร้างผลงานขาย
- ✔ เทคนิคการบริหารด้วยการติดตามผลงานขาย เพื่อให้ทีมทำงานขายสำเร็จ
- ✔ แนวทาง และตัวอย่าง การแก้ปัญหาบริหารทีมขาย เพื่อทำให้ทีมผลงานดีขึ้น และสร้างยอดขาย
- ✔ เคล็ดลับ และเทคนิคการสร้างตัวเลขเพิ่ม “เท่าตัว” ที่ผู้บริหารงานขาย มืออาชีพ “ต้องรู้”
- ✔ พร้อมตัวอย่าง จากประสบการณ์สร้างทีมขายให้หลากหลายองค์กร ที่จะได้กลับไปสร้างทีมขายให้สำเร็จทันที”

SALES MANAGEMENT



BEST PRACTICES

OBJECTIVE

1. ผู้เรียนจะได้แนวคิด แนวทาง สิ่งที่พึงปฏิบัติ ของผู้นำทีมขายที่สำเร็จ
2. ผู้เรียนจะได้วิธีการสร้างบริหารทีมงานขาย และบริหารคนขาย (People Skill)
3. ผู้เรียนจะได้รู้แนวทางการทำงานขายอย่างมืออาชีพ เพื่อไปสอน สร้างทีมให้พิชิตเป้าหมาย
4. ได้กรอบ กระบวนการบริหารจัดการงานขาย อย่างเป็นระบบ สามารถไปบริหารทีมขายได้ทันที
5. ได้วิธีสร้างทีมขาย และบริหารงานขาย อย่างมืออาชีพ เพิ่มยอดขาย ลดอัตราลาออกของทีมฯ
6. ได้รูปแบบ การจัดการบริหารงานขาย ที่แตกต่าง และสร้างยอดขาย ให้เพิ่มขึ้นอย่างยั่งยืน
7. ได้รูปแบบ แนวทางการเพิ่มยอดขายในช่วงภาวะที่การแข่งขันสูง และสร้างทีมขายแบบแตกต่าง



คุณชนะ ก่อกิจการ

ผู้คร่ำหวอดในวงการด้านการขาย ที่มีประสบการณ์มากกว่า 30 ปี
อดีต Top Sale ที่สร้างยอดขายขึ้นกว่า 300%

**Swissotel Bangkok
Ratchada**

สนใจสมัครหลักสูตร



Line

@strategiccenter



เว็บไซต์

www.sbdc.co.th

1 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย
E-mail

2 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มีถือ
E-mail

3 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มีถือ
E-mail

ชื่อบริษัท/องค์กร

สำนักงานใหญ่ สาขา

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ประเภทธุรกิจ
มีถือ
ที่อยู่

ชื่อผู้ประสานงาน
ตำแหน่ง/ฝ่าย

โทรศัพท์ มีถือ

โทรสาร

E-mail

อังคารที่ 17 ธ.ค. 67

ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี

พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับผู้ที่สำรองที่นั่ง
ล่วงหน้าก่อน)



การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชัดคร่อม

สั่งจ่ายในนาม

"บริษัท ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ จำกัด"

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692

1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา

เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี



ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)

สาขาศรีนคราภิรมย์นิคมวัน วันชัยอมรินทร์พวย

เลขที่ 609-2-01313-6



***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน

มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนาบุคลากรทางธุรกิจ

โทร : 085-485-8825 หรือ www.sbdc.co.th