



Sales Coach for Manager

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันธุรกิจที่มีกิจกรรมการขายเป็นหัวใจสำคัญในการขับเคลื่อนยอดขายมักจะประสบปัญหาและอุปสรรคทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกขององค์กร ปัจจัยภายนอกองค์กรคือจากการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากการเข้าถึงลูกค้าที่ง่ายขึ้นทั้งจากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และคู่แข่งรายใหม่ที่เข้ามามากขึ้น ส่งผลให้กิจกรรมการขายขององค์กรจำเป็นต้องขายเชิงรุกมากยิ่งขึ้นเพื่อจะได้แข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ ซึ่งมีผลกระทบต่อปัจจัยภายใน และหนึ่งในปัจจัยภายในองค์กรที่เป็นหัวใจในการขับเคลื่อนยอดขายนั้นก็คือ "ฝ่ายขาย" ที่ต้องกระตือรือร้นมากขึ้นในการใช้ทักษะและเทคนิคต่างๆ เพื่อตอบสนองเป้าหมายที่ได้รับ ส่งผลทำให้พนักงานขายเกิดความกดดันมากขึ้น ทำให้ยอดขายลดลง และการลาออกของพนักงานขายที่มีแนวโน้มมากขึ้น สิ่งที่เกิดขึ้นนี้ส่งผลกระทบต่อผู้บริหารเขต ที่บริหารทั้งภาพใหญ่ ที่จำเป็นต้องหาวิธีการบริหารจัดการที่ทีมงาน, กระตุ้นขวัญกำลังใจ, และทำหน้าที่เป็นโค้ชให้กับทีมงานทั้งเรื่องความรู้ในผลิตภัณฑ์, ทักษะการขาย และการบริหารเป้าหมายการขาย จากปัญหาดังกล่าว จึงได้จัดทำโครงการ "ปลูกพลังนักขายในทีมคุณ" ขึ้นเพื่อให้ผู้บริหารเขต สามารถเป็นโค้ชให้กับผู้จัดการสาขาเพื่อนำวิธีการดังกล่าวไปใช้โค้ชพนักงานขาย 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
5. การโค้ชหลักการเรียนรู้ผลิตภัณฑ์ (K : Knowledge) ให้กับทีมงานฝ่ายขาย
6. การโค้ชวิธีการฝึกฝนทักษะการขาย (S : Skill) และการตอบข้อโต้แย้งให้กับทีมงานฝ่ายขาย
7. การโค้ชวิธีการบริหารเป้าหมาย (H : Habit) อย่างเป็นระบบ

ระยะเวลาการฝึกอบรม (Time)

- หลักสูตร ONLINE 3 ชั่วโมง เวลา 09.00 – 12.00 น.

รูปแบบการอบรม (Methodology)

1. Zoom Online Meeting บรรยาย พร้อมยกตัวอย่างกรณีศึกษา สนทนาและตอบข้อซักถาม
2. เอกสารประกอบการบรรยายจะจัดส่งเป็นไฟล์ PDF ให้ก่อนวันอบรม 2-3 วัน

บรรยายโดย อาจารย์รัชเดช อติกนิษฐ

การศึกษา

ปริญญาตรี: เศรษฐศาสตรบัณฑิต (มหาวิทยาลัยรามคำแหง)

ปริญญาโท : บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต)

ประสบการณ์การทำงาน

ผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บริษัท พรุเด็นเซียลประกันชีวิต (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บริษัทไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ผู้จัดการส่วน ส่วนฝึกอบรมประกันชีวิตธุรกิจ ธนาคารบริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ฯลฯ

กำหนดการ วันอังคารที่ 3 สิงหาคม 2564

สถานที่ **Zoom Online Meeting**

ราคา **1,500 บาท**

-ราคารวมภาษีมูลค่าเพิ่ม

-นิติบุคคล สามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3%

รายการค่าลงทะเบียน	ราคา + vat 7%	ราคาหลังหัก ณ ที่จ่าย 3%
: 1 ท่าน	1,500 + 105 = 1,605	1,605 – 45 = 1,560

หลักสูตร Sales Coach for Manager

กำหนดการ **วันอังคารที่ 3 สิงหาคม 2564** เวลา 09.00 – 12.00 น.

รายการค่าลงทะเบียน	ราคา + vat 7%	ราคาหลังหัก ณ ที่จ่าย 3%
: 1 ท่าน	1,500 + 105 = 1,605	1,605 – 45 = 1,560

รายชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนา

1. ตำแหน่ง.....มือถือ.....

Name.....Surname.....Position/Section.....

Email : Line Id :

2. ตำแหน่ง.....มือถือ.....

Name.....Surname.....Position/Section.....

Email : Line Id :

• **ที่อยู่เพื่อออกใบเสร็จ** : (กรุณากรอกรายละเอียดให้ชัดเจนเพื่อความถูกต้องในการออกใบเสร็จ)

(บจก./บมจ./หจก./ส่วนบุคคล) ชื่อ.....เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....

สำนักงานใหญ่ สาขา.....เลขที่.....หมู่.....อาคาร/หมู่บ้าน.....ชั้น.....

ตรอก/ซอย.....ถนน.....แขวง/ตำบล.....อำเภอ/เขต.....

จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....โทรศัพท์.....โทรสาร.....

ผู้ประสานงาน.....มือถือ.....E-mail :

• **ต้องการหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่** ต้องการ ไม่ต้องการ

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่ายในนาม บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด

98/83 หมู่ที่ 4 ต.บึงยี่โถ อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี 12130 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : **013555600220**

โอนเงินเข้าบัญชี : บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด ประเภทบัญชี ออมทรัพย์

ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเซ็นทรัลพลาซ่า เลขที่บัญชี **364-236239-5**

ธนาคารกสิกรไทย สาขาฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต 2 เลขที่บัญชี **022-3-65013-9**

กรุณาแฟกซ์ใบลงทะเบียนหรือหลักฐานการโอนเงิน มาที่ fax. **02-157-1599, 02-903-0080** ต่อ **5283**

บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิง เซ็นเตอร์ จำกัด

98/83 หมู่ที่ 4 ต.บึงยี่โถ อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี 12130

โทร. 02-157-9083, 062-315-5283, 081-847-6341 โทรสาร 02-157-1599, 02-903-0080 ต่อ 5283

e-mail : knctrainingcenter@hotmail.com, www.knctrainingcenter.com