



# 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 **"Sales Coach for Manager"** ขึ้นเพื่อให้ผู้บริหารเขต สามารถเป็นโค้ชให้กับผู้จัดการสาขาเพื่อให้นำวิธีการดังกล่าวไปใช้โค้ชพนักงานขาย เพื่อให้องค์กรมียอดขายเพิ่มมากขึ้นและลดอัตราการลาออกของพนักงานขายได้

## วัตถุประสงค์

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

## 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

## วิธีการอบรม

การบรรยาย การทำ Workshop กิจกรรมปลดล็อคความคิด Workshop บทการโค้ชทีมงาน

วิทยากรในการฝึกอบรม อาจารย์รัชเดช อติกนิษฐ

### การศึกษา

ปริญญาตรี: เศรษฐศาสตรบัณฑิต (มหาวิทยาลัยรามคำแหง)

ปริญญาโท : บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต)

### ประสบการณ์การทำงาน

ผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บริษัท พูเด็นเซียลประกันชีวิต (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บริษัทไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ผู้จัดการส่วน ส่วนฝึกอบรมประกันชีวิตธุรกิจธนาคาร บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) ฯลฯ

อดีตนักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของ บมจ.กรุงไทยแอกซ่าประกันชีวิต

กำหนดการ	วันที่ 8 กรกฎาคม 2564	บุคคลทั่วไป	$3,900 + 273 = 4,173$
เวลา	09.00-16.00 น.	สมาชิก, โอนเงินก่อน 2 ก.ค.64	$3,500 + 245 = 3,745$
สถานที่	โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท ซ.20	สมัคร 3 คนขึ้นไป ท่านละ 3,200	$3,200 + 224 = 3,424$
		สมัคร 5 คนขึ้นไป ท่านละ 2,900	$2,900 + 203 = 3,103$

- หมายเหตุ**
- ค่าลงทะเบียนเข้าร่วมสัมมนาสามารถนำไปลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลได้ 200%
  - ราคารวมเอกสารประกอบการสัมมนา, อาหารกลางวัน, น้ำชา-กาแฟ



บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง 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](mailto:knctrainingcenter@hotmail.com), [www.knctrainingcenter.com](http://www.knctrainingcenter.com)

หลักสูตร **Sales Coach for Manager**

กำหนดการ **วันพฤหัสบดีที่ 8 กรกฎาคม 2564** เวลา 09.00-16.00 น. โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท ซ.20

รายการค่าลงทะเบียน: 1 ท่าน	ราคา + vat 7%	ราคาหลังหัก ณ ที่จ่าย3%
บุคคลทั่วไป	<input type="checkbox"/> 3,900 + 273 = 4,173	<input type="checkbox"/> 4,173 - 117 = 4,056
สมาชิก, โอนเงินก่อน <b>2 ก.ค.2564</b>	<input type="checkbox"/> 3,500 + 245 = 3,745	<input type="checkbox"/> 3,745 - 105 = 3,640
	<input type="checkbox"/> <b>สมัคร 3 คนขึ้นไป ท่านละ 3,200</b> 3,200 + 224 = <b>3,424</b>	<input type="checkbox"/> 3,424 - 96 = 3,328
	<input type="checkbox"/> <b>สมัคร 5 คนขึ้นไป ท่านละ 2,900</b> 2,900 + 203 = <b>3,103</b>	<input type="checkbox"/> 3,103 - 87 = 3,016

รายชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนา

- ..... ตำแหน่ง.....มือถือ.....  
Name.....Surname.....Position/Section.....
- ..... ตำแหน่ง.....มือถือ.....  
Name.....Surname.....Position/Section.....
- ..... ตำแหน่ง.....มือถือ.....  
Name.....Surname.....Position/Section.....
- ..... ตำแหน่ง.....มือถือ.....  
Name.....Surname.....Position/Section.....
- ..... ตำแหน่ง.....มือถือ.....  
Name.....Surname.....Position/Section.....

• **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 ที่จ่าย** ในนาม บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด  
 98/83 หมู่ที่ 4 ต.บึงยี่โถ อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี 12130  
 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : **013555600220**

**โอนเงินเข้าบัญชี :** บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ จำกัด ประเภทบัญชี ออมทรัพย์  
 ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเขียร์รังสิต เลขที่บัญชี 364-236239-5  
 ธนาคารกสิกรไทย สาขาฟิวเจอร์ พาร์ค รังสิต 2 เลขที่บัญชี 022-3-65013-9  
 กรุณาแนบขีใบลงทะเบียนหรือหลักฐานการโอนเงิน มาที่ 02-157-1599, 02-903-0080 ต่อ 5283

**บริษัท เคเอ็นซี เทรนนิ่ง 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