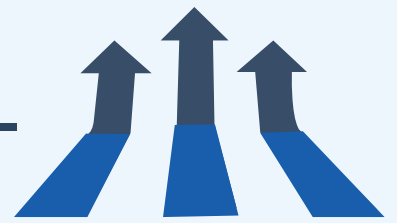


Sales Performance Management Best Practices



หลักสูตร สร้างผลงานทีมขาย ให้พิชิตยอดขาย

ศุกร์ - เสาร์ ที่ 4 - 5 พฤษภาคม 2561

“หลักสูตรสุดยอดการขายสำหรับผู้บริหารการขาย
เข้มข้นใกล้ชิดทั้งการ Coach และ Consult ใน 2 วันเต็ม
รับจำนวนจำกัดไม่เกิน 20 ท่าน
เพื่อค้นหากลยุทธ์ในการสร้างผลงานการขายแบบทะลุเป้า”



“Top Sales Management Coaching 2 Days Intensive Course”

- 1
- ทิศนคติ และแนวคิดที่ถูกต้องของผู้นำทีมขาย ยุคใหม่ ที่ต้องพร้อม
- แนวทาง การจัดการบริหารทีมขาย อย่างมืออาชีพที่ยุคนี้ ต้องครบเครื่อง

- 4
- เทคนิคการบริหารด้วยการติดตามผลงานขาย เพื่อให้ทีมงานขายสำเร็จ (Sales Monitoring Techniques)
- การเข้าใจเรื่องทักษะงานขาย (Function Skill) อย่างถูกต้อง เพื่อนำ และบริหารทีมขาย ให้สำเร็จ

- 2
- คุณสมบัติ ของผู้นำทีมขายที่สำเร็จ เพื่อนำ และบริหารทีมขายให้พิชิตเป้าหมาย
- กระบวนการ บริหารทีมขาย ที่หัวหน้างาน-ผู้จัดการงานขาย ต้องรู้(Sales Management Process)

- 5
- เทคนิคการบริหารผลงานทีมขาย (Sales Performance Management) ให้ยอดขายทะลุเป้า
- เทคนิคการสื่อสารมอบเป้าหมาย ให้ทีมขายอยากทำงาน (Set Objectives Program)

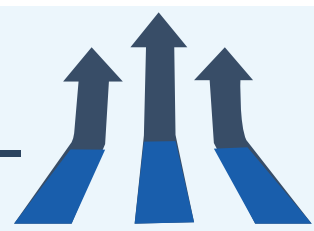
- 3
- เคล็ดลับ แนวทาง ความสำเร็จ ที่หัวหน้าผู้จัดการงานขาย ที่สำเร็จทำมาแล้ว
- สูตรสำเร็จ วงจรการจัดการบริหารงานขาย ของผู้บริหารงานขาย มืออาชีพ (Sales Management Cycle)

- 6
- เทคนิคการสื่อสารทบทวนผลงาน (Sales Performance Reviews) เพื่อติดตาม และแก้ไข ให้ทีมขายได้
- แนวทาง และตัวอย่าง การแก้ปัญหา บริหารทีมขาย (Sales Clinic) เพื่อทำให้ทีมผลงานดีขึ้น และสร้างยอดขาย

- 7
- เคล็ดลับ และเทคนิคการสร้างตัวเลขเพิ่ม “เท่าตัว” ที่ผู้บริหารงานขาย มืออาชีพ “ต้องรู้”
- พร้อมตัวอย่าง จากประสบการณ์ สร้างทีมขายให้หลากหลายองค์กรที่จะได้กลับไปสร้างทีมขายให้สำเร็จ

Course Outline

Sales Performance Management Best Practices



หลักสูตร สร้างผลงานทีมขาย ให้พิชิตยอดขาย

หลักสูตร สร้างผลงานทีมขาย ให้พิชิตยอดขาย (Sales Performance Management Best Practices) เป็นการรวบรวม แนวคิด แนวทางการจัดการบริหารงานขาย ที่เป็นข้อพึงปฏิบัติ (Best Practices) ผ่านการทำสำเร็จมาแล้ว จากประสบการณ์ตรง ของวิทยากร คุณชนะ ก่อกิจ กำนัน กรรมการผู้จัดการ บริษัท Total Sales Management Solutions ผู้เชี่ยวชาญด้านการขาย และการจัดการบริหารงานขาย ด้วยประสบการณ์เกือบ 30 ปี ที่ทั้งทำงานขาย บริหารงานขาย กับ cititbank, SCBT, BMW กับตำแหน่ง Top Sales และสร้างทีมขายสำเร็จยอดขายขึ้น 400% และเข้าไปช่วยสอน สร้าง ฝึก ทั้งทีมขาย หัวหน้างานขาย ผู้จัดการงานขาย ให้กับ หน่วยงาน องค์กรต่างๆ มากมาย เช่น AIS, BJC, DKSH, KING POWER, AP, Prukha Real Estate, NOBLE, PLUS Property, SANSIRI, BBL, KBank, KTB, TMB, SCB, BAY, KTC และ Volvo เป็นต้น เพื่อให้ผู้เข้าเรียนได้กลับไปสร้างยอดขาย "ได้ทันที" ในโค้งสุดท้ายปีนี้



อ.ชนะ ก่อกิจกำรณ์

ศุกร์ - เสาร์ ที่ 4 - 5 พฤษภาคม 2561 (ลงทะเบียน 8.30-9.00 น. อบรม 9.00-16.00 น.)
ค่าธรรมเนียม 18,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) สถานที่ โรงแรม แกรนด์ เซ็นเตอร์พอยต์ เทอร์มินอล 21



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ >>>

LINE
@strategiccenter

หรือสมัครบนเว็บไซต์
WWW.SBDC.CO.TH



1 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

2 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

3 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

ชื่อบริษัท/องค์กร

สำนักงานใหญ่ สาขา

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ประเภทธุรกิจ

ที่อยู่

ชื่อผู้ประสานงาน

ตำแหน่ง/ฝ่าย

โทรศัพท์ มือถือ

โทรสาร

E-mail

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่หนึ่ง
ล่วงหน้าก่อน)

01

02

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชีตคร่อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนาเกษตรทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีวิภาทาวนอินทาวน
บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน)
สาขาสีแยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 140-2-12879-3

03

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม