

การสัมภาษณ์และพัฒนาพนักงานขาย

รุ่นที่ **3**
มอบวุฒิบัตร



หลักการและเหตุผล

- “พนักงานขาย” เป็นตำแหน่งที่มีผลต่อยอดขายของกิจการโดยตรง การรับพนักงานขายที่ไม่มีความสามารถที่เหมาะสมนอกจากจะทำให้ยอดขายของธุรกิจไม่เป็นไปตามเป้าหมายแล้ว ยังอาจทำให้เกิดการเข้า ๆ ออก ๆ จากงานมากกว่าที่ควร ซึ่งย่อมส่งผลกระทบต่อยอดขายของหน่วยงาน และยังเพิ่มต้นทุนในการสรรหาและคัดเลือกบุคลากรอีกด้วย
- แต่การคัดเลือกให้ได้พนักงานขายที่เหมาะสมก็ไม่ใช่ว่าเรื่องง่าย ผู้ทำหน้าที่สัมภาษณ์คัดเลือกพนักงานขายจึงต้องเรียนรู้กระบวนการและเทคนิคในการสัมภาษณ์ การตั้งคำถาม การสังเกตและการสรุปผลเพื่อให้ได้คนที่เหมาะสม
- และที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือ ต้องสามารถวางแผนพัฒนาให้เป็นพนักงานขาย ที่ “สร้างยอดขาย” และ “อยู่ต่อ” แล้วกลายเป็น “แบบอย่าง” ในองค์กรต่อไปอย่างมีประสิทธิภาพอีกด้วย

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

- เจ้าหน้าที่ฝ่ายสรรหาและสัมภาษณ์พนักงาน
- ผู้บริหารงานฝึกอบรมและพัฒนาพนักงาน
- หัวหน้าฝ่ายขาย

วิธีการฝึกอบรม:

- บรรยายนำ กิจกรรม เกม บทบาทสมมติ ชมวิดีโอคลิป ถกอภิปราย และฝึกปฏิบัติ

วัน เวลา และสถานที่

วันจันทร์ที่ 30 ตุลาคม 2560

เวลา 09.00 - 16.00 น. (ลงทะเบียน 08.30 น.)

โรงแรม อมารี บูเลอวาร์ด (สุขุมวิท ซอย 5)

วิทยากร

อาจารย์พรเทพ อับกนาวี

การศึกษา

- ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโฮสเทล
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล



อัตราค่าอบรมท่านละ

สมาชิก 3,500 บาท +VAT 245 รวม 3,745 บาท / บุคคลทั่วไป 4,000 บาท +VAT 280 รวม 4,280 บาท
ชำระเงินก่อนวันที่ 23 ต.ค. 2560 ลด 300 บาท

หัวข้อการฝึกอบรม

ภาคการสัมภาษณ์ :

- ⊙ หลักการวิเคราะห์และคัดเลือก โดยพิจารณาข้อมูลจากใบสมัครงาน “สี่เป้าหมาย (4 Targets)” ที่ต้องกรูรู ดังนี้
 1. Who are you ? ผู้สมัครงานคือใคร
 2. What you can do ? ผู้สมัครงานทำอะไรได้
 3. What you have done ? ผู้สมัครงานเคยทำอะไรมา
 4. Are you a right person ? ผู้สมัครงานคือคนที่ใช่หรือไม่
- ⊙ หลัก “As A Sales” คือกรอบในการวิเคราะห์ “สมรรถนะ (Competency)” ของคนที่ “เหมาะ” กับ “งานขาย”
 1. Adversity Quotient - ผู้สมัครงานแสดงให้เห็นถึง “ความทนต่อภาวะกดดันได้ดีหรือไม่”
 2. Seize a Chance - ผู้สมัครงานแสดงให้เห็นถึง “วิธีการแสวงหาโอกาสหรือไม่”
 3. Achievement - ผู้สมัครงานมีผลงานมาแสดงให้เห็นถึง “ความสำเร็จจะโรมาบ้าง” เป็นต้น

- ⊙ หลักการเขียนชุดคำถามเพื่อใช้สัมภาษณ์ที่มีโครงสร้างสำหรับพนักงานขาย
 - ⊙ ข้อพึงปฏิบัติและพึงละเว้นในการสัมภาษณ์งาน
- ### ภาคการพัฒนาให้เป็นพนักงานขายที่ดี
- ⊙ การทำ “Skills Matrix” สำหรับพนักงานขาย ทำอย่างไร
 - ⊙ การทำ “Skills Audit” เพื่อให้การพัฒนานั้นไม่สูญเปล่าในด้านการขาย ทำอย่างไร
 - ⊙ การวางเส้นทางฝึกอบรม “Sales Training Roadmap” เพื่อพัฒนาพนักงานขายให้ต่อเนื่อง
 - ⊙ การทำ “Sales Clinic” เพื่อแก้ปัญหาการขาย ทำอย่างไร

วัตถุประสงค์ : เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมสามารถ

- สรรหาและสัมภาษณ์พนักงานขายได้อย่างมีหลักการ
- วางแผนการฝึกอบรมและพัฒนาพนักงานขายให้เป็นระบบ

หลักสูตรฝึกอบรม การสัมภาษณ์และพัฒนาพนักงานขาย รุ่นที่ 3

1. ชื่อ-นามสกุล.....	2. ชื่อ-นามสกุล.....
ตำแหน่ง.....	ตำแหน่ง.....
E-mail.....	E-mail.....
ชื่อและที่อยู่บริษัทสำหรับออกไปกำกับภาษี	
บริษัท	เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....
ที่อยู่	สาขา
ประเภทธุรกิจ.....	โทรศัพท์
ผู้ติดต่อ	ต่อ..... โทรสาร.....
E-mail	มือถือ

โอนเงิน หรือเช็คขีดคร่อมในนาม บริษัท เอช อาร์ เซ็นเตอร์ จำกัด หรือ HR Center Co., Ltd.

- ธนาคารกรุงเทพ สาขาสี่แยกบางนา บัญชีกระแสรายวัน เลขที่ 2403005727
- ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาศรีนครินทร์ (กรุงเทพกรีฑา) บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 0802359647
- ธนาคารกรุงศรีอยุธยา สาขานนทบุรี-กรุงเทพกรีฑา บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 3071269091

1. บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการเก็บค่าใช้จ่ายเพิ่มหากมีค่าธรรมเนียมในการโอนเงินเกิดขึ้น
2. ค่าธรรมเนียมในการโอนเงิน (ถ้ามี) ผู้โอนเงินต้องเป็นผู้ชำระค่าธรรมเนียมเอง

- กรณีชำระเงินล่วงหน้า กรุณา Fax สำเนาใบโอนเงิน โดยระบุชื่อบริษัท ชื่อหลักสูตร พร้อมเอกสารหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% มาที่บริษัทก่อนวันฝึกอบรม
- เอกสารหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% กรุณานำมาให้ในวันฝึกอบรม มิฉะนั้น จะต้องชำระค่าฝึกอบรมเต็มจำนวน
- บริษัท เอช อาร์ เซ็นเตอร์ จำกัด 52/37 ซอยกรุงเทพกรีฑา 15 ถนนกรุงเทพกรีฑา แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250 เลขที่ประจำตัวผู้เสียภาษี 13 หลัก 0105540023934

หมายเหตุ กรณียกเลิกการเข้าฝึกอบรมกรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันฝึกอบรม มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าฝึกอบรม