

การสัมภาษณ์และพัฒนาพนักงานชาย

หลักการและเหตุผล

“พนักงานชาย” เป็นตำแหน่งที่มีผลต่อยอดขายของกิจการโดยตรง การรับพนักงานชายที่ไม่มีความสามารถที่เหมาะสมนอกจากจะทำให้ยอดขายของธุรกิจไม่เป็นไปตามเป้าหมายแล้ว ยังอาจทำให้เกิดการเข้า ๆ ออก ๆ จากงานมากกว่าที่ควร ซึ่งย่อมส่งผลต่อยอดขายของหน่วยงาน และยิ่งเพิ่มต้นทุนในการสรรหาและคัดเลือกบุคลากรอีกด้วย แต่การคัดเลือกให้ได้พนักงานชายที่เหมาะสมก็ไม่ใช่ว่าเรื่องง่าย ผู้ทำหน้าที่สัมภาษณ์คัดเลือกพนักงานชายจึงต้องเรียนรู้กระบวนการและเทคนิคในการสัมภาษณ์ การตั้งคำถาม การสังเกตและการสรุปผลเพื่อให้ได้คนที่เหมาะสมและสามารถพัฒนาให้เป็น “พนักงานชาย” ที่ “สร้างยอดขาย” และ “อยู่ต่อ” แล้วกลายเป็น “แบบอย่าง” ในองค์กรต่อไปอย่างมีประสิทธิภาพ



วัตถุประสงค์: เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมสามารถ

- สรรหาและสัมภาษณ์พนักงานชายได้อย่างมีหลักการ
- วางแผนการฝึกอบรมและพัฒนาพนักงานชายให้เป็นระบบ

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

- ฝ่ายสรรหาและสัมภาษณ์พนักงานชาย

วิธีการฝึกอบรม:

- บรรยายนำ กิจกรรม เกม บทบาทสมมติ ชมวิดีโอคลิป ถกอภิปราย และฝึกปฏิบัติ

รุ่นที่ **2**
มอบวุฒิบัตร

วิทยากร

อาจารย์พรเทพ อันทาวี

การศึกษา

- ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโฮสเทลกา
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล

วัน เวลา และสถานที่

วันพฤหัสบดีที่ 27

กรกฎาคม 2560

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

โรงแรม จัสมิน ซิตี้ (สุขุมวิท ซอย 23)

หัวข้อการฝึกอบรม

ภาคการสัมภาษณ์ :

- ⊙ หลักการวิเคราะห์และคัดเลือก โดยพิจารณาข้อมูลจากใบสมัครงาน “สี่เป้าหมาย (4 Targets)” ที่ต้องการรู้ 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 “เหมาะสม” กับ “งานขาย”
 1. Adversity Quotient - ผู้สมัครงานแสดงให้เห็นถึง “ความทนต่อภาวะกดดันได้ดีหรือไม่”
 2. Seize a Chance - ผู้สมัครงานแสดงให้เห็นถึง “วิธีการแสวงหาโอกาสหรือไม่”
 3. Achievement - ผู้สมัครงานมีผลงานมาแสดงให้เห็นถึง “ความสำเร็จจะไรมามากบ้าง” เป็นต้น

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



ใบสมัครหลักสูตร “การสัมภาษณ์และพัฒนาพนักงานขาย รุ่นที่ 2”

1. ชื่อ-นามสกุล..... ตำแหน่ง E-mail..... มือถือ.....	ชื่อและที่อยู่บริษัทสำหรับออกใบกำกับภาษี รหัสสมาชิก M-..... บริษัท..... ที่อยู่..... เลขประจำตัวผู้เสียภาษี..... สาขา..... โทรศัพท์ ต่อ..... โทรสาร ประเภทธุรกิจ ผู้ติดต่อ..... E-mail..... มือถือ.....
2. ชื่อ-นามสกุล..... ตำแหน่ง..... E-mail..... มือถือ.....	(This section is shared with the first row)

ส่งใบสมัครสมาชิกหรือสำรองที่นั่ง public1.hrcenter@gmail.com โทรศัพท์ (02) 736-2245-7 โทรสาร (02) 736-0470-1

อัตราค่าฝึกอบรมรวมเอกสาร, อาหารว่าง และอาหารกลางวัน (ราคาต่อ 1 ท่าน)

ประเภท	ค่าฝึกอบรม	+ VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3%	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย 3% จ่ายเต็ม
1. ผู้สนใจทั่วไป	4,000	280	120	4,160	4,280
2. สมาชิก	3,500	245	105	3,640	3,745
พิเศษ สำหรับผู้ที่ชำระเงินก่อนวันที่ 20 กรกฎาคม 2560 ได้รับส่วนลด 300 บ. คงเหลือตามตารางด้านล่างนี้					
3. ผู้สนใจทั่วไป	3,700	259	111	3,848	3,959
4. สมาชิก	3,200	224	96	3,328	3,424

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

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