

# หลักสูตร เทคนิคบริหารค่าตอบแทนพนักงานขาย

วันที่ 19 ธันวาคม 2560 เวลา 09.00 - 16.00 น.\*\* ณ โรงแรมโกลด์ออรัลคิด ถนนวิภาวดี-สุทธิสาร กรุงเทพฯ

## หลักการและเหตุผล

พนักงานขาย คือ หัวใจของการสร้างยอดขาย แต่ปัญหาที่พบบ่อยเป็นประจำ... ได้แก่ จะจ่ายผลตอบแทนอย่างไรให้เกิดความคุ้มค่าสูงสุดให้องค์กร และพนักงานขายจะได้มีกำลังใจผลักดันตนเองให้ได้ยอดขายมือทอง และโดยเฉพาะการจ่ายค่าคอมมิชชั่น หากจ่ายมากเกินไป พนักงานขายรวย บริษัทไม่ทำกำไร แต่จ่ายน้อยไป พนักงานขายก็จะไม่เกิดแรงจูงใจในการขายทั้งหลายทั้งปวงเหล่านี้..จะหมดไป ด้วยหลักสูตรนี้

## วัตถุประสงค์:

เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้ถึงเทคนิคการบริหารผลตอบแทนให้แก่พนักงานขาย  
เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำไปใช้ปฏิบัติจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

### Module 1 บทบาทหน้าที่ของพนักงานขาย

บทบาท หน้าที่ และความสำคัญของพนักงานขาย  
สิ่งที่ช่วยกระตุ้นให้พนักงานขายทำงานสนุก  
กิจกรรม ค้นหาแรงบันดาลใจให้พนักงานขายมีแรงฮึด

### Module 2 โครงสร้างรายได้พนักงาน

รายได้ และค่าใช้จ่ายของพนักงานขาย ...มาจากไหน  
การตั้งเป้าหมาย และตัวชี้วัด ในงานขาย  
กลยุทธ์สร้างแรงจูงใจของฝ่ายขาย  
กิจกรรม ทำอย่างไรจึงทำงานคุ้มค่า ผลงานคุ้มค่า

### Module 3 ผลประโยชน์อย่างไร ทำให้พนักงานขาย ฮึกเหิม

เครื่องมือการสร้างแรงจูงใจที่ได้ผล  
เป็นตัวเงิน หรือ ไม่เป็นตัวเงิน  
ได้ประจำ / เป็นครั้งคราว

ปัจจัยในการเลือก Commission และ Intensive

กิจกรรม การจัดทำโครงสร้างผลตอบแทน

### Module 4 เลือกกระตุ้น เลือกตอบแทน พัฒนาต่อเนื่อง

การกระตุ้นพนักงานขายโดยไม่ใช้ผลตอบแทน  
กระบวนการพัฒนาโครงสร้างผลตอบแทน  
ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการบริหารค่าตอบแทนพนักงานขาย  
ข้อควรระวังในการจัดทำผลตอบแทนพนักงานขาย  
สรุปคำถาม และคำตอบ

## วิทยากร:

### อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขาย  
และฝ่ายการตลาด  
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอรีส จำกัด  
จากสหรัฐอเมริกา  
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ  
บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น  
จำกัด (มหาชน)  
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท  
เบอร์ริ่งเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด  
จากเยอรมนี  
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่  
มากด้วยคุณภาพมากกว่า 30 ปี



## อัตราค่าลงทะเบียน

### หลักสูตร เทคนิคบริหารค่าตอบแทนพนักงานขาย

ราคาปกติท่านละ 3,900 บาท + VAT 7% = 4,173 บาท

**สมัครก่อนวันที่ 12 ธันวาคม 2560 เหลือเพียง! ท่านละ 3,400 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)**

- ราคารวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

#### ลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อบริษัท /หน่วยงาน .....

ที่อยู่บริษัท .....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง..... Email .....
2. ชื่อ..... ตำแหน่ง..... Email .....
3. ชื่อ..... ตำแหน่ง..... Email .....
4. ชื่อ..... ตำแหน่ง..... Email .....
5. ชื่อ..... ตำแหน่ง..... Email .....

โทรศัพท์ ..... เบอร์ติดต่อ ..... โทรสาร .....

หมายเหตุ .....



#### บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามสี เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-0445895 Mobile. 085-9386299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

- เชื้อชีวิตเครื่องมือส่งจ่าย บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด
- โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย สาขา บางบอน เลขที่บัญชี 022-3-91431-4

หมายเหตุ : ผู้สมัครแจ้งยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ คืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและแสดงใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่งเท่านั้น