

เทคนิคการคัดเลือกและสัมภาษณ์พนักงานขายด้วย Competency & Behavior



วันพุธที่ 25 มกราคม 2566

ณ โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดี-สุทธิสาร)
หลักสูตร 1 วัน

หลักการและเหตุผล

ในยุคปัจจุบันการคัดเลือกพนักงานขายนั้น ถือเป็นสิ่งที่แต่ละองค์กรล้วนให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก เพราะหลายองค์กรต้องประสบกับเหตุการณ์ต่างๆ เช่น ได้พนักงานขายไม่ตรงตามคุณสมบัติ พฤติกรรมของพนักงานขายไม่ดี พนักงานขายลาออกบ่อย

ดังนั้น....วิธีการหนึ่งในการคัดเลือกพนักงานขายที่มีประสิทธิภาพคือ “การคัดเลือกและสัมภาษณ์โดยใช้เทคนิคการคัดเลือกและสัมภาษณ์พนักงานขายด้วย Competency & Behavior” ซึ่งจะช่วยให้สามารถค้นพบพนักงานขายที่ “ใช่” และสามารถที่จะตอบโจทย์สิ่งที่องค์กรต้องการได้

หลักสูตรนี้ ได้จัดทำขึ้นเพื่อให้ผู้บริหาร หัวหน้าฝ่ายบุคคล และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการคัดเลือกและสัมภาษณ์พนักงานขายได้มีแนวทางในการคัดเลือกพนักงานขายให้ได้ตรงใจที่ต้องการ และได้พนักงานขายที่มีประสิทธิภาพสูงจากการคัดเลือกอย่างชาญฉลาด โดยใช้หลัก Competency & Behavior..... เข้ามาเป็นตัวช่วยในการประกอบการตัดสินใจในการคัดเลือกบุคคลเข้าทำงาน และสามารถทำประโยชน์สูงสุดให้แก่องค์กรได้

วิทยากร

อาจารย์สุพจน์ กฤษฐานาร

- อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
- บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอรีส์ จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
- Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เมอริทเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี

ค่าลงทะเบียน

ท่านละ 3,900 บาท ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7 %
เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร

*****สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200 % ของค่าใช้จ่ายจริง ตามพระราชบัญญัติฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป**

เนื้อหาหลักสูตร

หัวข้อการบรรยายและ Workshop เวลา 09:00 น.-16:00 น.

Section 1: วิเคราะห์เพื่อการคัดเลือกพนักงานขาย “ใช่”

- 1.สาเหตุและความจำเป็นในการคัดเลือกพนักงานขายด้วย Competency & Behavior
- 2.ปัญหาและสาเหตุการเข้า-ออกของพนักงานขายรวมถึงความสามารถและพฤติกรรมที่ไม่ตอบโจทยองค์กร
- 3.การมองหาเพื่อตอบโจทย์สิ่งที่องค์กรและหน่วยงานต้องการให้ได้คนที่ “ใช่” ด้วยการคัดเลือกโดยใช้หลัก Competency & Behavior
- 4.กิจกรรม: มองให้กว้าง มองให้เป็นค้นหาสิ่งที่ต้องการในการคัดเลือกพนักงานขาย

Section 2: ความท้าทายในการคัดเลือกพนักงานขาย...อย่างมืออาชีพ !!! ด้วย Competency & Behavior

- 5.ข้อพิจารณาเบื้องต้นในการคัดเลือก...พนักงานขาย
 - คำบรรยายลักษณะงาน (Job Description)
 - คุณสมบัติในตำแหน่ง (Qualification)
- 6.การกำหนดคุณสมบัติของพนักงานขายด้วยหลัก Competency & Behavior เพื่อการคัดเลือกอย่างมีประสิทธิภาพ
 - ความรู้
 - ทักษะ
 - ทัศนคติ
 - พฤติกรรม

7.กิจกรรม Workshop : เปลี่ยน!!! การสรรหาคัดเลือกพนักงานขายด้วยรูปแบบใหม่โดยยึดหลัก Competency & Behavior

Section 3: เทคนิคการสัมภาษณ์เพื่อค้นหา

“พนักงานขาย” ที่ใช่

- 8.หัวใจสำคัญ...ของการสัมภาษณ์
 - การใช้คำถาม
 - การสร้างสถานการณ์
 - การฟังและการสังเกต
 - การวิเคราะห์
- 9.การวิเคราะห์บุคลิกภาพและพฤติกรรมของผู้สมัครงาน

10.แนวทางคำถามที่ใช้สัมภาษณ์ผู้สมัครงานเพื่อวัดความเป็น “นักขาย” โดยอาศัย Competency & Behavior

- 11.เทคนิคการสัมภาษณ์ด้วยคำถาม – STAR Technique
- 12.กิจกรรมฝึกปฏิบัติ: สัมภาษณ์เพื่อคัดเลือกว่า “ใช่”
- 13.เคล็ดลับจับเท็จ...เก่งจริง หรือ เก่งปลอม
- 14.การประมวลผลวิเคราะห์เพื่อสรุปและหาคนที่ “ใช่” ในการสัมภาษณ์งาน
- 15.สรุป คำถาม – คำตอบ



เทคนิคการคัดเลือกและสัมภาษณ์พนักงานขายด้วย Competency & Behavior

วันพุธที่ 25 มกราคม 2566

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดและความสะดวกแก่ผู้เข้าสัมมนา กรุณากรอกรายละเอียดให้ครบทุกช่อง

ชื่อบริษัท _____ ประเภทธุรกิจ _____

☐ สำนักงานใหญ่ ☐ สาขาที่ _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ที่อยู่ _____

ผู้ประสานงาน _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ โทรสาร _____

1. ชื่อ-นามสกุล _____ ตำแหน่ง _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ มือถือ (โปรดระบุ) _____

2. ชื่อ-นามสกุล _____ ตำแหน่ง _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ มือถือ (โปรดระบุ) _____

3. ชื่อ-นามสกุล _____ ตำแหน่ง _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ มือถือ (โปรดระบุ) _____

จำนวนผู้เข้าสัมมนา	อัตราค่าสัมมนา	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7 %	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	สุทธิ
1 ท่าน	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00

สมัครก่อนวันที่ 18 มกราคม 2566 เหลือเพียง!

1 ท่าน	3,500.00	245.00	105.00	3,640.00
--------	----------	--------	--------	----------

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

โทรศัพท์ 085-938-6299, 082-4235915

ลงทะเบียนสำรองที่นั่ง

กรอกแบบฟอร์ม ส่งมายัง

> อีเมล brainassetsale1@gmail.com



วิธีการชำระเงิน

- ☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกรุงเทพ สาขาน้ำพัว
- ☐ เลขที่บัญชี 287-0-26170-4
- ☐ เช็คขีดคร่อมสั่งจ่ายบริษัท เบร็นแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย

บริษัท เบร็นแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่)
99/63 ซอยพุทธธนา 36 แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ 10140

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี: 0105563158712

การแจ้งยกเลิก: ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 15 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 10 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น

หมายเหตุ เมื่อชำระค่าสัมมนาเรียบร้อยแล้วโปรดส่งใบPay-in เพื่อเป็นหลักฐานการยืนยัน