

เทคนิคบริหารค่าตอบแทนพนักงานขาย



วันศุกร์ที่ 18 กรกฎาคม 2568

ณ โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20

หลักสูตร 1 วัน

หลักการและเหตุผล

พนักงานขาย คือ หัวใจของการสร้างยอดขาย แต่ปัญหาที่พบกันเป็นประจำ... ได้แก่ จะจ่ายผลตอบแทนอย่างไรให้เกิดความคุ้มค่าสูงสุดให้องค์กร และพนักงานขายจะได้มีกำลังใจผลักดันตนเองให้ได้ยอดขายมือทอง และโดยเฉพาะการจ่ายค่าคอมมิชชั่นหากจ่ายมากเกินไป

พนักงานขายรวย บริษัทไม่ทำกำไร แต่จ่ายน้อยไป พนักงานขายก็จะไม่เกิดแรงจูงใจในการขายทั้งหลายทั้งปวง เหล่านี้..จะหมดไป ด้วยหลักสูตรนี้

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้ถึงเทคนิคการบริหารผลตอบแทนให้แก่พนักงานขาย
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำไปใช้ปฏิบัติจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

วิทยากร

อาจารย์สุพจน์ กฤษฐานาร

- อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
- บริษัท แอ็บซอด ลามอนเดอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
- Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไลม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี

ค่าลงทะเบียน

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

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

เนื้อหาหลักสูตร

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

Module 1 บทบาทหน้าที่ของพนักงานขาย

- บทบาท หน้าที่ และความสำคัญของพนักงานขาย
- สิ่งที่จะช่วยกระตุ้นให้พนักงานขายทำงานสนุก
- กิจกรรม ค้นหาแรงบันดาลใจให้พนักงานขายมีแรงฮึด

Module 2 โครงสร้างรายได้พนักงาน

- รายได้ และค่าใช้จ่ายของพนักงานขาย ...มาจากไหน
- การตั้งเป้าหมาย และตัวชี้วัด ในงานขาย
- กลยุทธ์สร้างแรงจูงใจของฝ่ายขาย
- กิจกรรม ทำอย่างไรจึงทำงานคุ้มค่า ผลงานคุ้มเงิน

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

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของของลูกค้าหรือตามความเห็นของวิทยากร



เทคนิคบริหารค่าตอบแทนพนักงานขาย

วันศุกร์ที่ 18 กรกฎาคม 2568

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุดและความสะดวกแก่ผู้เข้าสัมมนา 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

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

โทรศัพท์ 085-938-6299, 082-4235915

ลงทะเบียนสำรองที่นั่ง

กรอกแบบฟอร์ม ส่งมายัง

➢ อีเมล brainassetsale1@gmail.com



วิธีการชำระเงิน

- ☐ โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกรุงเทพ สาขาบ้านแพ้ว
- ☐ เลขที่บัญชี 287-0-26170-4
- ☐ เช็คขีดคร่อมสั่งจ่ายบริษัท เบรนแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย

บริษัท เบรนแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่)
99/63 ซอยพุทธบูชา 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 เมื่อชำระค่าสัมมนาเรียบร้อยแล้วโปรดส่งใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานการยืนยัน