

หลักสูตร สร้าง KPI งานขายสู่ความสำเร็จ

วันที่ 14-15 พฤษภาคม 2552 เวลา 09.00-16.00 น.

ณ สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย

วิทยากร

คุณชิงชัย อิทธิอมรกุลชัย
กรรมการผู้จัดการ บริษัทเบรน ฟอรัม จำกัด

ประสบการณ์ทางด้านธุรกิจ

- 1986 - 1988 ธนาคารไทยพาณิชย์ สินเชื่อสำนักงานใหญ่
- 1988 - 1994 ศรีอยุธยาประกันภัย
- 1994 – 2000 Toyota Motor Thailand. Sales Network Management Manager.
- 2000 – March 2003 Chevrolet Sales (Thailand) , Senior Manager – Franchise Development.
- March 2003 – August 2004 Land Rover Thailand, Vice President - Sales.

ศึกษาความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ วางแผนธุรกิจ พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย พัฒนาระบบการขายและการตลาดการนำมาตรฐานงานไปปฏิบัติในตัวแทนจำหน่าย วางแผนการตลาดและการขายร่วมกับตัวแทนจำหน่าย การวัดความพึงพอใจให้กับลูกค้า พัฒนามาตรฐานการสร้าง ความพึงพอใจให้ลูกค้า

หลักการและเหตุผล

ผู้บริหารงานขายในอดีตคิดว่า พนักงานขายที่ดีนั้นคือพนักงานขายที่สามารถสร้างยอดขายได้มากที่สุด ดังนั้นพนักงานขายจะใช้เวลาส่วนใหญ่ของตน ในการไล่ล่าลูกค้าใหม่ ละเลยลูกค้าเก่า ไม่สนใจต่อความพึงพอใจของลูกค้า ไม่สนใจบริการหลังการขาย ไม่สนใจในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ไม่สนใจกำไรของบริษัท ไม่สนใจที่จะพัฒนาตนเอง ทำให้เกิดการสูญเสียโอกาสและเพิ่มความเสี่ยงให้กับองค์กรโดยภาพรวมดังนี้ (1) ขาดการดูแลเอาใจใส่ต่อลูกค้าที่มีอยู่(2) ได้ยอดขายแต่กำไรต่ำมากหรือขาดทุน (3) ขาดทักษะการมองในภาพรวมของธุรกิจ มุ่งแต่ผลประโยชน์ระยะสั้น (4) ขาดการวัดผลพนักงานขายในเชิงคุณภาพ ผลที่ตามมาคือในระยะยาว บริษัทจะสูญเสียความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่ง

หลักสูตรนี้จัดทำขึ้นเพื่อให้ผู้เข้าอบรม มองมิติการวัดผลงานการบริหารงานขายด้วยการใช้ KPI (Key Performance Indicator) สี่ด้าน ครอบคลุมทั้งด้านปริมาณและคุณภาพของการบริหารพนักงานขาย เพื่อเพิ่มศักยภาพของการขาย และกระตุ้นให้พนักงานขายมองบทบาทใหม่ทีนอกเหนือจากการทำยอดขาย มาเป็นการสร้างธุรกิจให้กับบริษัทเพื่อการเติบโตในระยะยาว ผู้ที่เข้าอบรมจะได้รับความรู้ในเชิงปฏิบัติตลอดเวลาในการอบรม รวมถึงได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์การอบรมกับผู้เข้าอบรมท่านอื่นอีกด้วย

วัตถุประสงค์

1. KPI ช่วยในการบริหารการขายอย่างไร
2. การกำหนด KPI เพื่อการประเมินผลงานพนักงานขายอย่างรอบด้าน
3. การขับเคลื่อนการขายอย่างมีประสิทธิภาพด้วยการใช้ KPI ที่ดี
4. การพัฒนาพนักงานขายด้วย KPI

ผู้เข้าสัมมนา

ผู้บริหารระดับสูงที่ต้องการการพัฒนางานขายด้วยการใช้ KPI เป็นเครื่องมือ ผู้บริหารงานขายที่มองหาวิธีการบริหารงานขายด้วยการใช้ตัววัดที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล หัวหน้าขายที่ต้องการตัววัดที่ดีในการขาย พนักงานขายที่มีประสบการณ์ที่ต้องการพัฒนาตนเอง ด้วยมุมมองการวัดผลงานที่ครบด้าน

วิธีการสัมมนา

1. บรรยายและกรณีศึกษา
2. ปฏิบัติการกลุ่ม
3. ผู้เข้าอบรมควรพกเครื่องคิดเลขมาด้วย

หัวข้อสัมมนา

1. องค์ประกอบของ KPI ที่ดี
2. KPI สี่ด้านของการบริหารงานขาย
 - ด้านการเงิน
 - ด้านลูกค้า
 - ด้านกิจกรรมการขาย
 - ด้านการพัฒนาขาย
3. ด้านการเงิน
 - เป้าหมายทางด้านการเงิน
 - การวัดผลการขายทางด้านการเงินเพื่อสร้างกำไรอย่างยั่งยืน
 - การวัดผลบริหารทรัพยากรสินทรัพย์อย่างมีประสิทธิภาพ
4. ด้านลูกค้า
 - เป้าหมายการบริหารลูกค้า
 - การบริหาร portfolio ลูกค้าอย่างสมดุลย์
 - การวัดความพึงพอใจลูกค้าเพื่อสร้างความสัมพันธ์ระยะยาว
5. ด้านกิจกรรมการขาย
 - เป้าหมายกิจกรรมการขาย
 - การบริหารกิจกรรมการขายเพื่อเพิ่มโอกาสการขาย
 - การวัดผลกิจกรรมการขาย
6. ด้านการพัฒนาการขาย
 - เป้าหมายการพัฒนาการขาย
 - การพัฒนาการขายเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในปัจจุบัน
 - การพัฒนาการขายเพื่อเพิ่มศักยภาพการขายในอนาคต
7. หลักการเลือกใช้ KPI ที่เหมาะสมกับธุรกิจ
 - ความสัมพันธ์ของ KPI ทั้งสี่ด้าน
 - การสร้างเหตุและผล (Causes and Effects) ของ KPI
 - การสร้างแรงจูงใจด้วย KPI
8. สรุปและคำถาม

ค่าลงทะเบียน

สมาชิก TMA 7,000 บาท บุคคลทั่วไป 7,800 บาท

(ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7 %)

พิเศษ สมัครและชำระเงินภายในวันที่ 7 พฤษภาคม 2552 ลด 10%

วิธีการชำระเงิน

- เช็คสั่งจ่าย 'สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย' 276 ถนนรามคำแหง ซอย 39 วังทองหลาง กทม.10310
- โอนเงินเข้าบัญชี สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย ธนาคารกรุงเทพ สาขาหัวหมาก บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 180-4-315255 (กรุณาฝาก สำเนาใบฝากเงิน พร้อมใบสมัครไปยังสมาคมเพื่อยืนยันการชำระเงิน)

หมายเหตุ : สมาคมฯ เสียภาษีเงินได้พึงประเมินตามมาตรา 40(8) ผู้จ่ายเงินเข้าสัมมนาจึงมีต้องหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่ายตามข้อ 8(2) แห่งคำสั่งอธิบดีกรมสรรพากร ที่ ทป.4/2528 ลงวันที่ 26 กันยายน 2528

ติดต่อสำรองที่นั่ง

สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย
ฝ่ายบริการลูกค้า : Tel. 0-2718-5601-4 Fax. 0-2319-5666

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม Tel. 0-2718-5601-4 Fax. 0-2319-5666

คุณรุ่งรัตน์ ต่อ 103

rungrut@tma.or.th

คุณพัชรียา ต่อ 183

phatchareeya@tma.or.th

คุณพรศิริ ต่อ 212

pornsiri@tma.or.th

[Register Online](#)