

หมดปัญหา ค่าใจ ให้ค่าตอบแทนทีมขายอย่างไร? ตอบใจ ตอบใจจก

หลักสูตร “การบริหารค่าตอบแทนสำหรับผู้แทนฝ่ายขาย” ถูกออกแบบมาเพื่อให้สอดคล้องกับบริบทของสังคมไทย โดยเฉพาะผู้ที่อยู่ในแวดวงของการขาย ทำให้มีความเข้าใจเป็นอย่างดี ในการสร้างระบบการจ่ายค่าตอบแทน ด้วยเหตุผลว่า แรงจูงใจที่ดี จะทำให้เกิดผลผลิตของการขายที่ดีเช่นกัน กล่าวคือ การที่ผู้แทนขายนั้นได้ค่าตอบแทนที่น่าพึงพอใจ ภายใต้ความเหมาะสมที่องค์กรจะจัดให้ได้ เท่ากับได้รับประโยชน์ในทุกฝ่าย เพราะ...เรื่องของต้นทุนด้านค่าตอบแทนผู้แทนขายนั้น ถ้าการบริหารค่าตอบแทนมีประสิทธิภาพเพียงพอ ก็จะเป็นตัวช่วยให้ต้นทุนของสินค้าและบริการมีศักยภาพในการแข่งขันเพิ่มขึ้นและนอกจากนี้ยังทำให้ทุกส่วนงานที่เกี่ยวข้องนั้นมีความสุข มีความพึงพอใจ ในการสร้างยอดขาย นำมาซึ่งการเจริญเติบโตขององค์กรอย่างยั่งยืน

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้บริหารงานขายเข้าใจถึงการจัดโครงสร้างค่าตอบแทนให้ฝ่ายขาย ซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญในการผลักดันยอดขาย
- เข้าใจหลักวิธีการบริหารงานขาย โดยอาศัยการบริหารค่าตอบแทนเป็นเครื่องมือที่สำคัญ
- สามารถที่จะนำไปปฏิบัติ เพื่อเป็นเกณฑ์ที่สำคัญในการผลักดันยอดขาย
- สร้างความพึงพอใจให้ทีมงานผ่านกระบวนการบริหารค่าตอบแทน
- รับรู้ถึงศักยภาพของทีมงานขาย ผ่านการประเมินผลงานของทีมขาย

ผู้อำนวยความสะดวก

ดร.สุรชัย โภษิตบวรชัย

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท สีมาร์ค (ประเทศไทย) จำกัด
- รองผู้อำนวยการสถาบันวิทยาการการเรียนรู้ Brain-Base Learning สำนักงานบริหารและพัฒนาองค์ความรู้ สำนักนายกรัฐมนตรี
- ผู้ดำเนินรายการ TV “เส้นทางนักขาย” ทาง TTV 1: Nation Channel
- คอลัมน์ “คลีนิกนักขาย” หนังสือพิมพ์เส้นทางนักขาย และ “Lady in works” หนังสือพิมพ์สยามธุรกิจ
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด ประจำภาคพื้น เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ บริษัทอาร์ดับเบิลไอโมทีฟ (ประเทศไทย) จำกัด
- คณะกรรมการ สถาบันเสริมสร้างขีดความสามารถมนุษย์ สภาอุตสาหกรรม
- เลขานุการประจำคณะกรรมการการแรงงาน, อนุกรรมการสวัสดิการสังคม

หัวข้อการสัมมนา

วันที่ 1

- ความสำคัญของการบริหารค่าตอบแทนอย่างมีประสิทธิภาพ ในทศวรรษหน้า
- ความเข้าใจในเรื่องของค่าตอบแทนในรูปแบบต่าง ๆ
- กระบวนการบริหารค่าตอบแทนที่สำคัญ
- เทคนิคการออกแบบค่าตอบแทนที่สำคัญสำหรับผู้แทนขาย
- การพิจารณาค่าตอบแทนตามแนวคิด Performance Orientation ในงานขาย
- วิเคราะห์ค่าตอบแทนในลักษณะ: Base Pay, Incentive Pay, Fringe Benefit
- การประเมินค่าตอบแทนสำหรับผู้แทนงานขาย
- พิธีปฏิบัติ

วันที่ 2

- พิธีปฏิบัติ การเขียนใบพรรณนาหน้าที่งานขาย
- เทคนิควิเคราะห์ค่าตอบแทนจูงใจเป็นรายบุคคล
- การออกแบบโครงสร้างค่าตอบแทนและสวัสดิการ
- การบริหารผลงาน แนวคิดและกระบวนการ
- การประเมินผลการปฏิบัติงานงานขาย
- ปัญหา อุปสรรค และแนวทางการแก้ไข, พิธีปฏิบัติ การประเมินผลการปฏิบัติงาน
- พิธีปฏิบัติ

เริ่มสัมมนา:

วันพุธ-พฤหัสบดี 8-9 ก.ย. 2553

สถานที่:

โรงแรม สวิสโอเทล เลอคองคอร์ด

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่

คุณวรรัตน์ (เต๋า), คุณเบ้ง

โทร: 0-2992-2122 ต่อ 32, 14

หมายเหตุ : ท่านหากท่านมีความจำเป็นจนไม่สามารถเข้าสัมมนารั้งหนึ่งครั้งใดได้ท่านมีสิทธิ์ที่จะเข้าสัมมนารุ่นต่อไปได้

โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใด ๆ



APPLICATION FORM

การบริหารค่าตอบแทน
สำหรับพนักงานฝ่ายขาย



อัตราค่าสัมมนา	10,000	บาท
+ ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7 %	700	บาท
- ภาษี หัก ณ ที่จ่าย 3%	300	บาท
ยอดสุทธิ	10,400	บาท

สิ่งที่ท่านได้รับ

- เอกสารประกอบการบรรยาย
 - อาหาร-เครื่องดื่ม
 - วุฒิบัตรเมื่อจบหลักสูตร
 - ท่านมีสิทธิ์ชดเชยสัมมนา ภายใน 2 รุ่นถัดไป
- หากท่านไม่สามารถ เข้าร่วมได้ในหัวข้อนั้นๆ

การชำระค่าสัมมนาโดย

1. เช็คลงจ่ายในนาม

บริษัท แมนเนจเม้นท์ แอนด์ ไซโคโลยี จำกัด
MANAGEMENT AND PSYCHOLOGY CO., LTD.

2. ชำระค่าสัมมนาผ่านทางธนาคาร

ธนาคารกรุงเทพ สาขารังสิต
บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 165-4-32019-9
ธนาคารกสิกรไทย สาขารังสิต
บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 183-2-15373-5

3. ชำระค่าสัมมนาผ่านบัตรเครดิตธนาคาร

ชื่อ (ตามบัตร)
ที่อยู่ (ตามบัตร)

การหักบัญชีบัตรเครดิต

จาก ☐ วีซ่าการ์ด ☐ อเมริกัน เอ็กเพรส
☐ มาสเตอร์การ์ด ☐ ไดเนอร์คลับ
☐ อื่นๆ โปรดระบุ

เลขที่

หมายเลข 3 ตัวสุดท้ายของบัตร

บัตรหมดอายุ.....

โปรดเรียกเก็บเงิน จำนวน.....บาท

ตัวหนังสือ (.....)

ลายเซ็นตามบัญชีบัตร

วันที่/...../.....

****หมายเหตุ:** ผู้ซื้อเป็นผู้รับผิดชอบค่าธรรมเนียมตามอัตราที่ธนาคารกำหนด

กรุณาเขียนตัวบรรจง ชัดเจน และถูกต้อง
เพื่อใช้ในการออกใบเสร็จและใบกำกับภาษี

ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย):

ชื่อ-นามสกุล (ภาษาอังกฤษ):

ตำแหน่ง:.....อายุ:.....

บริษัท:

ที่ตั้ง:

สินค้า/ธุรกิจ:

โทรศัพท์:

แฟกซ์:

มือถือ:

E-mail:

Website:

กราบจาก:

ชื่อผู้ประสานงาน:

สามารถนำค่าอบรมไปหักเป็นค่าใช้จ่ายในการเสียภาษี
ได้ถึง 200% ช่วยให้บริษัทเสียภาษีน้อยลงมาก

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 318-100-570-3

ชื่อและที่อยู่ในการออกใบกำกับภาษี

บจก.แมนเนจเม้นท์ แอนด์ ไซโคโลยี

300/209-210 หมู่ 13 ต.คูคต อ.ลำลูกกา

จ.ปทุมธานี 12130

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ คุณวรรัตน์ (ต้า), คุณแป้ง Tel: 0-2992-2122 ต่อ 32, 14

Mobile: 08-9110-6116, 08-1358-9551 Fax: 0-2992-2204

E- mail: tao@trainingmpi.com , info@trainingmpi.com.com Website: www.trainingmpi.com