



บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ ฝ่ายพัฒนาศักยภาพแรงงานและทดสอบมาตรฐานฝีมือแรงงาน โทร. ๕๐๑

ที่ พศ ๓๑๕/๒๕๕๙

วันที่ ๗ มีนาคม ๒๕๕๙

เรื่อง ขออนุมัติใช้หลักสูตรการฝึกยกระดับฝีมือ สาขาเทคนิคการเพิ่มยอดขาย

เรียน ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ด้วยฝ่ายพัฒนาศักยภาพแรงงานและทดสอบมาตรฐานฝีมือแรงงานดำเนินการเปิดฝึกอบรมหลักสูตรการฝึกยกระดับฝีมือ จำนวน ๓๐ ชั่วโมง สาขาเทคนิคการเพิ่มยอดขาย ให้กับแรงงานในสถานประกอบการของจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ฝ่ายพัฒนาศักยภาพแรงงานและทดสอบมาตรฐานฝีมือแรงงาน จึงจัดทำหลักสูตรการฝึกยกระดับฝีมือ เพื่อให้สอดคล้องและเหมาะสมกับความต้องการของสถานประกอบการ และสามารถนำความรู้ที่ได้ไปใช้ประโยชน์ในการปฏิบัติงานจริง

ฝ่ายพัฒนาศักยภาพแรงงานและทดสอบมาตรฐานฝีมือแรงงาน จึงขออนุมัติใช้หลักสูตรยกระดับฝีมือ สาขาเทคนิคการเพิ่มยอดขาย ดังรายละเอียดที่แนบมาพร้อมนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาอนุมัติ

(นายวสันต์ พินณา)

นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานปฏิบัติการ รักษาราชการแทน
หัวหน้าฝ่ายพัฒนาศักยภาพแรงงานและทดสอบมาตรฐานฝีมือแรงงาน

(นางกิติเสริม มากมี)

เจ้าพนักงานพัสดุชำนาญงาน รักษาราชการแทน
ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

หลักสูตรการฝึกยกระดับฝีมือ
สาขา เทคนิคการเพิ่มยอดขาย
Technique for Increasing Sales
รหัสหลักสูตร ๗๗๒๐๐๑๗๓๕๐๑๐๓
ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

๑. วัตถุประสงค์ :

- ๑.๑ เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกเรียนรู้พฤติกรรมและความต้องการของลูกค้าเพื่อเพิ่มยอดขาย
- ๑.๒ เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกมีเทคนิคการวางแผนการขายเพื่อการกระตุ้นยอดขาย
- ๑.๓ เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกมีทักษะการขายเพื่อการเพิ่มยอดขายอย่างมีประสิทธิภาพ
- ๑.๔ เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกมีทักษะการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าและการเจรจาต่อรองในงานขาย
- ๑.๕ เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกเรียนรู้เทคนิคการบริการที่ประทับใจลูกค้า
- ๑.๖ เพื่อให้ผู้รับการฝึกสามารถนำความรู้ หรือทักษะไปใช้ในการปฏิบัติงานหรือพัฒนางานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

๒. ระยะเวลาการฝึก :

ผู้รับการฝึกจะได้รับการฝึกในภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ โดยศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัด เป็นเวลา ๓๐ ชั่วโมง

๓. คุณสมบัติของผู้รับการฝึก :

- ๓.๑ มีอายุตั้งแต่ ๑๘ ปีขึ้นไป สัญชาติไทย
- ๓.๒ เป็นผู้ที่ทำงานอยู่แล้ว หรือผู้ว่างงานที่เคยทำงานมาแล้ว
- ๓.๓ เป็นแรงงานในระบบ หรือแรงงานนอกระบบ ผู้จบการศึกษาใหม่ ที่สนใจการพัฒนาทักษะด้านเทคนิคการเพิ่มยอดขาย

๔. วุฒิบัตร :

ชื่อเต็ม : วุฒิบัตรพัฒนาฝีมือแรงงานสาขา เทคนิคการเพิ่มยอดขาย
ชื่อย่อ : วพร.สาขา เทคนิคการเพิ่มยอดขาย
ผู้รับการฝึกที่ผ่านการประเมินผล และมีระยะเวลาการฝึกไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐ ของระยะเวลาฝึกทั้งหมด จะได้รับวุฒิบัตร วพร.สาขา เทคนิคการเพิ่มยอดขาย

๕. หลักสูตรการฝึก:

รหัสวิชา	หัวข้อวิชา	ชั่วโมง	
		ทฤษฎี	ปฏิบัติ
๗๗๒๓๕๓๐๓๐๑	ความต้องการของลูกค้า	๑	๐
๗๗๒๓๕๓๐๓๐๒	ความพร้อมของพนักงานขายในการทำงาน	๒	๔
๗๗๒๓๕๓๐๓๐๓	การบริการที่ดี	๒	๔
๗๗๒๓๕๓๐๓๐๔	การสื่อสารและจูงใจลูกค้า	๒	๐
๗๗๒๓๕๓๐๓๐๕	การวางแผนการขาย	๓	๐
๗๗๒๓๕๓๐๓๐๖	เทคนิคการขายในแต่ละช่วงของปี	๒	๔
๗๗๒๓๕๓๐๓๐๗	การแก้ปัญหาเฉพาะหน้าและการเจรจาต่อรองในการขาย	๒	๔
		๑๔	๑๖
	รวม	๓๐	

๖. เนื้อหาวิชา :

- ๗๗๒๓๕๓๐๓๐๑ **ความต้องการของลูกค้า** (๑ : ๐)
วัตถุประสงค์รายวิชา
เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกมีความรู้ ความเข้าใจ ความต้องการของกลุ่มลูกค้าในแต่ละประเภท และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละประเภทได้อย่างถูกต้อง
คำอธิบายรายวิชา
ศึกษาเกี่ยวกับลักษณะพฤติกรรมและความต้องการของกลุ่มลูกค้าแต่ละช่วงอายุ วัย เพศ และความต้องการของลูกค้าในปัจจุบันและอนาคต ศึกษาธรรมชาติของลูกค้า การแยกประเภทของลูกค้า
- ๗๗๒๓๕๓๐๓๐๒ **ความพร้อมของพนักงานขายในการทำงาน** (๒ : ๔)
วัตถุประสงค์รายวิชา
เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกมีความพร้อมในการทำงานสำหรับการขาย และลดความผิดพลาดในการทำงานที่เกิดจากบุคคล
ศึกษาเกี่ยวกับความรู้ที่จำเป็นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ขาย เทคนิคการนำเสนอขาย การบริหารเวลาในการนำเสนอขาย และจรรยาบรรณในการขาย
ฝึกปฏิบัตินำเสนอการขาย โดยจำลองสถานการณ์การขายผลิตภัณฑ์

๗๗๒๓๕๓๐๓๐๓ การบริการที่ดี (๒ : ๔)

วัตถุประสงค์รายวิชา

เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกสามารถเรียนรู้ มีทักษะบริการที่ดีระหว่างการขายผลิตภัณฑ์ และการบริการหลังการขายที่ดี สามารถรักษาลูกค้าเดิม และหาลูกค้าใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ศึกษาเกี่ยวกับศิลปะในการบริการและศิลปะการให้บริการที่ประทับใจ พฤติกรรมบริการ ของกลุ่มลูกค้าในแต่ละประเภท ศึกษาวิธีการบริการลูกค้ากลุ่มเดิมและกลุ่มใหม่ การบริการระหว่างการขายผลิตภัณฑ์ และการบริการหลังการขาย

ฝึกปฏิบัติกระบวนการและขั้นตอนการบริการลูกค้าระหว่างการขาย และหลังการขาย ข้อควรระวังการให้บริการ

๗๗๒๓๕๓๐๓๐๔ การสื่อสารและจูงใจลูกค้า (๒ : ๐)

วัตถุประสงค์รายวิชา

เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกสามารถสื่อสาร สนทนากับลูกค้าได้อย่างสุภาพ จูงใจลูกค้า ในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ ได้อย่างถูกต้อง

ศึกษาเกี่ยวกับวิธีการสื่อสาร การแนะนำผลิตภัณฑ์ การใช้คำพูดที่สุภาพกับลูกค้า การสร้างบรรยากาศที่ดีระหว่างสนทนา วิธีการสื่อสารกับลูกค้าทางโทรศัพท์ และอีเมล (E-Mail)

๗๗๒๓๕๓๐๓๐๕ การวางแผนการขาย (๓ : ๐)

วัตถุประสงค์รายวิชา

เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกสามารถวางแผนก่อนการขาย ระหว่างการขาย และหลังการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ศึกษาเกี่ยวกับวิธีการวางแผน ขั้นตอน ข้อควนคำนึงสำหรับการวางแผนการขาย การกำหนดช่วงเวลาการดำเนินงาน โครงสร้างการขาย ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของพนักงานขาย

๗๗๒๓๕๓๐๓๐๖ เทคนิคการขายในแต่ละช่วงของปี (๒ : ๔)

วัตถุประสงค์รายวิชา

เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกมีทักษะ เทคนิคการขาย สามารถวางแผนและเพิ่มยอดขาย ผลิตภัณฑ์ในแต่ละช่วงของปีได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ศึกษาเกี่ยวกับเทคนิคการขายในแต่ละช่วงของปี การวางแผนขายผลิตภัณฑ์ วิธีการจัดวางสินค้าเพื่อให้ง่ายในการเพิ่มยอดขาย

ฝึกปฏิบัติเทคนิคการขาย สามารถวางแผนและเพิ่มยอดขายผลิตภัณฑ์ การวางแผนการขายตามเทศกาล การวางแผนการขายตามฤดูกาล การวางแผนการขายตามกิจกรรมพิเศษ (Special Event) การจัดวางสินค้าเพื่อให้ง่ายในการเพิ่มยอดขาย

๗๗๒๓๕๓๐๓๐๗

การแก้ปัญหาเฉพาะหน้าและการเจรจาต่อรองในการขาย

(๒ : ๔)

วัตถุประสงค์รายวิชา

เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าและเจรจาต่อรองในการขาย

ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ศึกษาเกี่ยวกับประเภทของปัญหา ลักษณะของปัญหา การตัดสินใจ การวิเคราะห์
ทางเลือกและการตัดสินใจ กระบวนการแก้ปัญหา ข้อพึงปฏิบัติการตัดสินใจการแก้ปัญหา

ฝึกปฏิบัติวิธีการแก้ไขปัญหา วิธีการพุดเจรจาต่อรองกับลูกค้าในการขายผลิตภัณฑ์

ผู้จัดทำหลักสูตร :

๑. นายวสันต์ พันผา ตำแหน่งนักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานปฏิบัติการ

ลงนาม

ผู้เสนอหลักสูตร

(นายวสันต์ พันผา)

นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานปฏิบัติการ

ลงนาม

ผู้เห็นชอบหลักสูตร

(นายวสันต์ พันผา)

นักวิชาการพัฒนาฝีมือแรงงานปฏิบัติการ รักษาราชการแทน
หัวหน้าฝ่ายพัฒนาศักยภาพแรงงานและทดสอบมาตรฐานฝีมือแรงงาน

ลงนาม

ผู้อนุมัติหลักสูตร

(นางกิติ เสริม มากมี)

เจ้าพนักงานพัสดุชำนาญงาน รักษาราชการแทน
ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดประจวบคีรีขันธ์