

# การสรรหา การคัดเลือก และการฝึกอบรมเพื่อการขาย

---

การสรรหาพนักงานขายเป็นกิจกรรมที่ดำเนินการเพื่อให้ได้บุคคล  
ผู้มีคุณสมบัติเบื้องต้นตามความต้องการมาสมัครงานเป็นพนักงานขายของ  
บริษัท

ส่วนการคัดเลือกเป็นขั้นตอนในการกลั่นกรองเฉพาะบุคคลผู้มี  
คุณสมบัติเหมาะสมที่สุดเข้าเป็นพนักงานขายของบริษัท

## ภารกิจทั่วไปของพนักงานขาย

### 1. ภารกิจของพนักงานขายในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการตลาด

1.1 การขาย

1.2 การซื้อ

1.3 การขนส่ง

1.4 การเก็บรักษาสินค้า

1.5 การจัดมาตรฐานและการคัดคุณภาพสินค้า

1.6 การเงิน

1.7 การรับภาระความเสี่ยง

1.8 การจัดเก็บข้อมูลและการสื่อสาร

## *ภารกิจทั่วไปของพนักงานขาย*

### 2. ภารกิจของพนักงานขายในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการขาย

2.1 การหาลูกค้าใหม่

2.2 การหาลูกค้าเก่า

2.3 การสนับสนุนการขาย

2.4 การรายงานการขาย

## คุณสมบัติทั่วไปของพนักงานขาย

1. ลักษณะเฉพาะ
2. บุคลิกภาพ
3. ศักยภาพในการเลื่อนตำแหน่ง
4. คุณสมบัติตามกฎหมาย

## *การสรรหาพนักงานขาย*

การสรรหาพนักงานขายเป็นการแสวงหาผู้มีคุณสมบัติตรงกับความต้องการของบริษัทมาเป็นพนักงานขาย ซึ่งสามารถสรรหาได้จากแหล่งต่าง ๆ ดังนี้

### 1. แหล่งภายใน

1.1 จากพนักงานภายในบริษัท

1.2 จากการขอให้พนักงานของบริษัทช่วยสรรหา

## 2. แหล่งภายนอก

2.1 จากอดีตพนักงานขายของบริษัท

2.2 จากการขอให้บุคคลที่รู้จักช่วยสรรหา

2.3 จากการติดต่อกับสถานศึกษา

2.4 จากการมาสมัครเอง

2.5 จากการติดต่อกับสำนักจัดหางานของรัฐ

2.6 จากการติดต่อกับสำนักจัดหางานของเอกชน

2.7 จากการประกาศรับสมัครผ่านสื่อมวลชน

2.8 จากการซื้อตัวจากคู่แข่ง

2.9 จากการขอตัวจากลูกค้า



## การคัดเลือกพนักงานขาย

ภายหลังการสรรหาพนักงานขายได้จำนวนหนึ่งลำดับต่อไป คือ การคัดเลือกพนักงานขาย ในการคัดเลือกพนักงานขายมีขั้นตอนที่สำคัญ ดังนี้

1. การวิเคราะห์ในสมัคร
2. การสัมภาษณ์ขั้นต้น
3. การทดสอบความรู้และจิตวิทยา
4. การตรวจสอบภูมิหลัง
5. การสัมภาษณ์ซ้ำ
6. การตรวจสอบสุขภาพ
7. การแจ้งรับเข้าทำงาน

## การฝึกอบรมพนักงานขาย

การฝึกอบรมพนักงานขาย เป็นการสอนและชี้แจงให้พนักงานขาย  
เข้าใจในภารกิจที่ต้องปฏิบัติ และทำงานที่ได้รับมอบหมายให้สำเร็จลุล่วง



## ความสำคัญของการฝึกอบรมพนักงานขาย

1. ลดอัตราการออกจากงาน
2. การปรับปรุงสัมพันธภาพกับลูกค้า
3. เพิ่มขวัญและกำลังใจ
4. เพิ่มยอดขาย

## หัวข้อการฝึกอบรม

1. ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
2. ความรู้เกี่ยวกับการตลาด
3. ความรู้เกี่ยวกับบริษัท
4. ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการขาย
5. ทักษะการแก้ปัญหา
6. ความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับงานขาย และความรู้อื่น ๆ

## สถานที่ฝึกอบรม

1. การฝึกอบรมในส่วนกลาง
2. การฝึกอบรมในส่วนภูมิภาค
3. การฝึกอบรมในต่างประเทศ
4. การฝึกอบรมระบบออนไลน์
5. การฝึกอบรมโดยใช้หลายสถานที่ผสมกัน

## วิทยาการการฝึกอบรม

1. ผู้เชี่ยวชาญจากหน่วยงานฝึกอบรมของบริษัท
2. ผู้บริหารจากสายงานหลักของบริษัท
3. ผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกบริษัท

## วิธีการฝึกอบรม

### 1. วิธีการฝึกอบรมที่เน้นบทบาทของวิทยากร

1.1 การบรรยาย

1.2 การอภิปรายเป็นคณะ

1.3 การบรรยายเป็นชุด

1.4 การสาธิต

## 2. วิธีการฝึกอบรมที่เน้นบทบาทของผู้เข้ารับการฝึกอบรม

2.1 การอภิปรายกลุ่มย่อย

2.2 การประชุมกลุ่มย่อย

2.3 การใช้กรณีศึกษา

2.4 การแสดงบทบาทสมมติ

2.5 การฝึกปฏิบัติ

2.6 กิจกรรมการเรียนรู้

2.7 การฝึกอบรมระหว่างการทำงาน

2.8 การให้ศึกษาเอง



## การฝึกอบรมเพิ่มเติม

การศึกษาอย่างต่อเนื่องมีส่วนช่วยพัฒนาคุณภาพงานได้ ดังนั้น การฝึกอบรมพนักงานขายจึงควรกระทำอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งการอบรมเพิ่มเติมอาจเป็นหัวข้อหรือเรื่องใหม่ ๆ ที่เกี่ยวข้องกับงาน เช่น การแบ่งอาณาเขตการขายใหม่ และเทคนิคการขายใหม่ เป็นต้น

## การประเมินผลการฝึกอบรม

การประเมินผลการฝึกอบรมเป็นการวัดผลเพื่อให้ทราบว่าผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีความรู้ ความเข้าใจ มีแนวคิด ตลอดจนมีทักษะการปฏิบัติ อันสืบเนื่องมาจากการเข้าฝึกอบรมมากน้อยเพียงใด