

คำถามค้นคว้า/ ทบทวนวิชาการจัดการการขาย (ชุดที่ 2)

ลำดับ ที่	เนื้อหา	คำถามค้นคว้า/ ทบทวน
8	การแบ่งเขตการขาย โควต้า และงบประมาณการขาย	<p>1. การกำหนดงบประมาณการขายเป็นกิจกรรมที่สำคัญสำหรับการจัดการการขายอย่างไร และมีความสัมพันธ์กับการพยากรณ์ยอดขายอย่างไร</p> <p>2. ผู้จัดการการขายสามารถใช้โควต้าขายควบคุมพนักงานขายอย่างไร และโควต้าขายมีความสัมพันธ์กับการพยากรณ์ยอดขาย และงบประมาณรายได้ได้อย่างไร</p> <p>3. การกำหนดเขตการขายเป็นเรื่องเกี่ยวกับอะไร และเหตุใดจึงต้องกำหนดเขตการขาย</p> <p>4. พนักงานขายสามารถจัดการเขตการขายที่ได้รับมอบหมาย และบริหารเวลาขายอย่างไร</p> <p>5. หากพนักงานขายต้องแวะเยี่ยมร้านค้า A-F ภายในหนึ่งวันในตำแหน่งต่าง ๆ ข้างล่างนี้ ให้ท่านกำหนดเส้นการเดินทางเพื่อการแวะเยี่ยมร้านค้าของพนักงานขาย</p> <div style="text-align: center;"> <p>A</p> <p>E</p> <p>C</p> <p>B</p> <p>D</p> <p>F</p> </div>
9	การจูงใจการขาย	<p>1. การจูงใจพนักงานขายมีความสำคัญอย่างไรสำหรับธุรกิจ</p> <p>2. หลักการ และทฤษฎีการจูงใจมีอะไรบ้าง จงอธิบาย</p> <p>3. ส่วนประสมของการจูงใจขายมีอะไรบ้าง จงอธิบาย และส่วนประสมของการจูงใจขายแต่ละส่วนเป็นไปตามหลักการ หรือทฤษฎีการจูงใจอย่างไร</p>

คำถามค้นคว้า/ ทบทวนวิชาการจัดการการขาย (ชุดที่ 2)

ลำดับ ที่	เนื้อหา	คำถามค้นคว้า/ ทบทวน
10	ผลตอบแทนการขาย	<ol style="list-style-type: none"> 1. การให้ผลประโยชน์ตอบแทนการขาย ควรเลือกการให้ผลตอบแทนการขายในรูปตัวเงิน (money) มากกว่าไม่ใช้รูปตัวเงินใช่หรือไม่ เพราะเหตุใด 2. ส่วนประสมของการให้ผลประโยชน์ตอบแทนการขายมีอะไรบ้าง จงอธิบาย 3. การให้ผลประโยชน์ตอบแทนการขายด้วยเงินเดือน และค่าคอมมิชชั่นมีความเหมือนและแตกต่างกันอย่างไร 4. การให้สวัสดิการ และการเลื่อนตำแหน่งที่สูงขึ้นจัดเป็นการให้ผลประโยชน์ตอบแทนการขายหรือไม่ เพราะเหตุใด 5. ให้อีกตัวอย่างการให้ผลประโยชน์ตอบแทนการขายแก่พนักงานขายของธุรกิจขายตรง 1 ธุรกิจ
	กรณีศึกษา ผลตอบแทนการขาย	<ol style="list-style-type: none"> 1. บริษัทควรเลือกรูปแบบใดในการให้ผลประโยชน์ตอบแทนการขาย และเพราะเหตุใด 2. ผู้จัดการการขายของบริษัท ควรเพิ่มการให้ผลประโยชน์ตอบแทนการขายด้วยโบนัส หรือไม่ เพราะเหตุใด
11	การประเมินผลการขาย	<ol style="list-style-type: none"> 1. การประเมินผลการขายมีประโยชน์สำหรับการจัดการการขายอย่างไร 2. การประเมินผลการขายในเชิงคุณภาพใช้เกณฑ์อะไรบ้างในการประเมิน 3. การประเมินผลการขายในเชิงปริมาณใช้เกณฑ์อะไรบ้างในการประเมิน 4. บริษัท ขายดี จำกัด จำหน่ายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร จำพวกคอลลาเจน กระเทียมสกัด ผักและผลไม้รวมสกัด ชุปเห็ดสกัด และเครื่องดื่มสมุนไพร ใช้การขายผ่านพนักงานขายให้กับลูกค้าเป้าหมายที่เป็นผู้บริโภคทั่วประเทศไทย ผู้จัดการการขายของบริษัทควรใช้เกณฑ์อะไรบ้างในการประเมินผลการขาย 5. การเสนอขายเสื้อผ้าสำเร็จรูปออนไลน์ ผ่านสื่อ Facebook Like และ Instagram ควรประเมินผลการขายอย่างไร
12	จริยธรรมการจัดการการขาย	<ol style="list-style-type: none"> 1. การมีจริยธรรมการขาย หรือจรรยาบรรณนักขายมีความสำคัญอย่างไร 2. ผู้จัดการการขาย และพนักงานขายควรมีจริยธรรมการขาย หรือจรรยาบรรณนักขายอย่างไร

คำถามค้นคว้า/ ทบทวนวิชาการจัดการการขาย (ชุดที่ 2)

ลำดับ ที่	เนื้อหา	คำถามค้นคว้า/ ทบทวน
	กรณีศึกษา ภัณฑ์รสดี	1. นายยุทธภณต์มีจรรยาบรรณนักขายหรือไม่ อย่างไร 2. จากข้อที่ 1 ในฐานะที่ท่านมีความรู้ในการจัดการการขายอย่างมีจริยธรรม ท่านมีคำแนะนำอย่างไร
	กรณีศึกษา รายได้เสริม	1. นายกอบพงษ์มีจรรยาบรรณนักขายหรือไม่ เพราะเหตุใด 2. จากข้อที่ 1 ผู้จัดการการขายของบริษัทสหกิจไพศาล จำกัด ควรตัดสินใจดำเนินการอย่างไร