

คำถามค้นคว้า/ ทบทวนวิชาการจัดการการขาย (ชุดที่ 1)

ลำดับ ที่	เนื้อหา	คำถามค้นคว้า/ ทบทวน
1	ความเบื้องต้นเกี่ยวกับการจัดการการขาย	<ol style="list-style-type: none"> 1. โรงงานผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ต้องการคอมพิวเตอร์ จึงตกลงแลกชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์กับบริษัทผลิตคอมพิวเตอร์ จัดเป็นการขายหรือไม่ 2. ความพึงพอใจของลูกค้า มีความสำคัญต่อการขายอย่างไร 3. การขายมีความสัมพันธ์กับการตลาดอย่างไร 4. ผู้จัดการขายต้องตัดสินใจเกี่ยวกับงานขายในเรื่องอะไรบ้าง 5. การจัดการการขายมีความสำคัญกับการขายผ่านพนักงานขายแต่ไม่สำคัญกับการขายผ่านสื่อใช้หรือไม่ เพราะเหตุใด
2	สภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการจัดการการขาย	<ol style="list-style-type: none"> 1. เหตุใดผู้จัดการการขาย และพนักงานขายต้องวิเคราะห์สภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการขาย 2. สภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการจัดการการขายมีอะไรบ้าง และมีผลกระทบต่อการจัดการการขายอย่างไร 3. พนักงานขายผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มบำรุงร่างกายที่ต้องเผชิญกับการช่วงชิงพื้นที่การจัดแสดงสินค้า พื้นที่การจัดวางเรียงสินค้าขายกับผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งกัน พนักงานขายควรจัดการปัญหาดังกล่าวอย่างไร 4. ให้นักศึกษายกตัวอย่างการขายผลิตภัณฑ์ที่ได้รับอิทธิพลจากสภาพแวดล้อมทางกฎหมาย และพนักงานขายควรจัดการการขายอย่างไร เมื่อเผชิญปัญหาด้านสภาพแวดล้อมทางกฎหมายดังกล่าว 5. สภาพแวดล้อมทางเทคโนโลยีมีอิทธิพลต่อการจัดการการขายในปัจจุบันอย่างไร

คำถามคั่นคว่ำ/ ทบทวนวิชาการจัดการการขาย (ชุดที่ 1)

ลำดับ ที่	เนื้อหา	คำถามคั่นคว่ำ/ ทบทวน
3	สารสนเทศเพื่อการจัดการการขาย	<ol style="list-style-type: none"> 1. สารสนเทศทางการตลาดเป็นเรื่องเกี่ยวกับอะไร และมีความสำคัญอย่างไร 2. สารสนเทศทางการขายเป็นเรื่องเกี่ยวกับอะไร และมีความสำคัญอย่างไร 3. สารสนเทศทางการขายสัมพันธ์กับสารสนเทศทางการตลาดอย่างไร 4. ผู้จัดการขายควรใช้สารสนเทศทางการขายเพื่อตอบสนองให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ และเกิดความภักดีอย่างไร 5. จากการชมวิดิทัศน์รายการดูให้รู้ตอน “ไปไม่สร้างเมือง” ให้ตอบคำถามดังนี้ <ol style="list-style-type: none"> 5.1 ผู้บริหารจัดการเทคโนโลยี และสารสนเทศในการขายอย่างไร 5.2 จากข้อที่ 5.1 จัดการเทคโนโลยี และสารสนเทศในการขายดังกล่าว สามารถเผชิญกับการแข่งขัน หรือหลีกเลี่ยงการแข่งขันได้หรือไม่ เพราะเหตุใด
4	การจัดองค์การขาย	<ol style="list-style-type: none"> 1. การจัดองค์การขายมีความสำคัญอย่างไร 2. การจัดองค์การขายควรคำนึงถึงปัจจัยอะไรบ้าง 3. บริษัท APF จำกัด จำหน่ายผลิตภัณฑ์หลากหลายสายผลิตภัณฑ์ เช่น ผลิตภัณฑ์ยา เครื่องดื่มบำรุงร่างกาย ผลิตภัณฑ์เสริมความงาม และสินค้าอุปโภคบริโภคในชีวิตประจำวัน (ผงซักฟอก ยาสระผม สบู่ น้ำยาล้างจาน แป้งสำหรับเด็ก และผ้าอนามัย) บริษัท APF ต้องการเสนอขายผลิตภัณฑ์ให้ครอบคลุมทุกภาคในประเทศไทย ควรจัดองค์การขายอย่างไร <ol style="list-style-type: none"> 4. การจัดองค์การขายตามเกณฑ์ลูกค้า เป็นการจัดองค์การขายอย่างไร และมีข้อดีและข้อเสียอย่างไร 5. ให้นักศึกษาฝึกจัดองค์การขายเพื่อการปฏิบัติการขายออนไลน์

คำถามค้นคว้า/ ทบทวนวิชาการจัดการการขาย (ชุดที่ 1)

ลำดับ ที่	เนื้อหา	คำถามค้นคว้า/ ทบทวน
5	การสรรหา การคัดเลือก และการฝึกอบรม พนักงานขาย	<ol style="list-style-type: none"> 1. การสรรหาและการคัดเลือกพนักงานขายมีความสัมพันธ์กันอย่างไร 2. การคัดเลือกพนักงานขาย และการคัดเลือกผู้จัดการเขตขายมีขั้นตอนการคัดเลือกเหมือนหรือแตกต่างกันอย่างไร 3. การอบรมพนักงานขายใหม่ ควรเป็นการอบรมเพื่อให้ความรู้ และทักษะในเรื่องอะไร 4. ปัจจัยอะไรที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้วิทยากรภายใน และวิทยากรภายนอกของบริษัท มาอบรมให้ความรู้และเพิ่มพูนทักษะกับพนักงานขาย 5. การอบรมเพื่อเพิ่มพูนความรู้และทักษะให้กับพนักงานขายอย่างต่อเนื่อง ภายหลังการบรรจุเข้าทำงานแล้วควรปฏิบัติหรือไม่ เพราะเหตุใด และหากต้องปฏิบัติควรให้ความรู้และทักษะในเรื่องอะไร
6	ทฤษฎีและเทคนิคการขาย	<ol style="list-style-type: none"> 1. ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการขายมีอะไรบ้าง จงอธิบาย 2. ขั้นตอนการขาย หรือเทคนิคการขายมีอะไรบ้าง จงอธิบาย 3. การเสนอขายสินค้าผ่านพนักงานขาย และผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต โทรศัพท์ และโทรศัพท์ มีขั้นตอนการขาย หรือเทคนิคการขายเหมือนหรือแตกต่างกันอย่างไร 4. พฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค และองค์กรมีความเหมือนหรือแตกต่างกันอย่างไร และความเหมือนหรือแตกต่างดังกล่าว ผู้จัดการการขายควรเรียนรู้เพื่อการจัดการการขายอย่างไร 5. ให้นักศึกษาฝึกวางแผนขั้นตอนการขาย หรือเทคนิคการขายเพื่อการปฏิบัติการขายออนไลน์
	กรณีศึกษา เทคนิคการขายอะไหล่	<ol style="list-style-type: none"> 1. นายณรงค์ศักดิ์มีเทคนิคการขายหรือไม่ เพราะเหตุใด 2. หากหัวหน้าช่างร้องเรียนเรื่องการแสดงกิริยามารยาทการขายของนายณรงค์ศักดิ์มายังบริษัท ผู้จัดการขายควรตัดสินใจแก้ไขปัญหานี้อย่างไร

คำถามค้นคว้า/ ทบทวนวิชาการจัดการการขาย (ชุดที่ 1)

ลำดับ ที่	เนื้อหา	คำถามค้นคว้า/ ทบทวน												
7	การพยากรณ์ยอดขาย	<div>1. การพยากรณ์ยอดขายเป็นเรื่องเกี่ยวกับอะไร และมีความสำคัญสำหรับการจัดการการขายอย่างไร</div> <div>2. การพยากรณ์ยอดขายเชิงคุณภาพมีประโยชน์มากกว่าการพยากรณ์ยอดขายเชิงปริมาณใช่หรือไม่ เพราะเหตุใด</div> <div>3. บริษัท การค้าดี จำกัด มีสถิติการขายรายเดือน ม.ค.-พ.ค. ปี 2564 ดังต่อไปนี้<table><tr><th>เดือน</th><th>ม.ค.</th><th>ก.พ.</th><th>มี.ค.</th><th>เม.ย.</th><th>พ.ค.</th></tr><tr><td>ยอดขาย (ล้านบาท)</td><td>65</td><td>68</td><td>56</td><td>53</td><td>49</td></tr></table></div> <div>3.1 ให้พยากรณ์ยอดขายประจำเดือน มิ.ย. โดยวิธีการหาเฉลี่ยเคลื่อนที่อย่างง่าย แบบคาบเวลา 5 เดือน</div> <div>3.2 การหาค่าเฉลี่ยเคลื่อนที่แบบถ่วงน้ำหนัก โดยให้น้ำหนักของข้อมูลที่เป็นปัจจุบันที่สุด ไปหาข้อมูลเก่าที่สุดเท่ากับ 0.2 0.1 0.3 0.3 และ 0.1</div> <div>4. ห้างหุ้นส่วนจำกัด มิตรกิจจา มีสถิติของการแวะเยี่ยมของพนักงานขายและยอดขายรายเดือนในปี 2563 ดังนี้</div>	เดือน	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	ยอดขาย (ล้านบาท)	65	68	56	53	49
เดือน	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.									
ยอดขาย (ล้านบาท)	65	68	56	53	49									

คำถามค้นคว้า/ ทบทวนวิชาการจัดการการขาย (ชุดที่ 1)

ลำดับ ที่	เนื้อหา	คำถามค้นคว้า/ ทบทวน																											
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>เดือน</th><th>จำนวนการแวะเยี่ยม ของพนักงานขาย (ครั้ง)</th><th>ยอดขาย (ล้านบาท)</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td>เม.ย.</td><td>89</td><td>39</td></tr> <tr><td>พ.ค.</td><td>90</td><td>34</td></tr> <tr><td>มิ.ย</td><td>90</td><td>46</td></tr> <tr><td>ก.ค.</td><td>87</td><td>42</td></tr> <tr><td>ส.ค.</td><td>78</td><td>35</td></tr> <tr><td>ก.ย.</td><td>80</td><td>38</td></tr> <tr><td>ต.ค.</td><td>85</td><td>32</td></tr> <tr><td>พ.ย.</td><td>83</td><td>30</td></tr> </tbody> </table> <p>หากในเดือน ธ.ค. ปี 2563 บริษัทมีนโยบายให้พนักงานขายแวะเยี่ยมลูกค้าจำนวน 95 ครั้ง จงพยากรณ์ยอดขายประจำเดือน ธ.ค. ปี 2563</p> <p>5. ให้นักศึกษาฝึกพยากรณ์ยอดขาย เพื่อการปฏิบัติการขายออนไลน์</p>	เดือน	จำนวนการแวะเยี่ยม ของพนักงานขาย (ครั้ง)	ยอดขาย (ล้านบาท)	เม.ย.	89	39	พ.ค.	90	34	มิ.ย	90	46	ก.ค.	87	42	ส.ค.	78	35	ก.ย.	80	38	ต.ค.	85	32	พ.ย.	83	30
เดือน	จำนวนการแวะเยี่ยม ของพนักงานขาย (ครั้ง)	ยอดขาย (ล้านบาท)																											
เม.ย.	89	39																											
พ.ค.	90	34																											
มิ.ย	90	46																											
ก.ค.	87	42																											
ส.ค.	78	35																											
ก.ย.	80	38																											
ต.ค.	85	32																											
พ.ย.	83	30																											
	กรณีศึกษา น้ำผลไม้ “ภัณฑร์สติ”	<p>1. นายยุทธภักดิ์ เป็นเจ้าของน้ำส้มบรรจุขวดตราผลิตภัณฑ์ “ภัณฑร์สติ” ควรจัดการการขายผลิตภัณฑ์อย่างไร</p> <p>2. การสร้างยอดขายโดยการให้ส่วนลดปริมาณมากสำหรับร้านอาหาร และร้านจำหน่ายเครื่องดื่มต่าง ๆ ที่ไม่นำผลิตภัณฑ์น้ำส้ม และน้ำผลไม้มาจำหน่าย จัดเป็นการจัดการการขายที่เป็นธรรมกับคู่แข่งหรือไม่ เพราะเหตุใด</p>																											