

คำถามค้นคว้า/ ทบทวนวิชาการจัดการการขาย (ชุดที่ 2)

ลำดับ ที่	เนื้อหา	คำถามค้นคว้า/ ทบทวน
8	การแบ่งเขตการขาย โควต้า และงบประมาณการขาย	<p>1. การกำหนดงบประมาณการขายเป็นกิจกรรมที่สำคัญสำหรับการจัดการการขายอย่างไร และมีความสัมพันธ์กับการพยากรณ์ยอดขายอย่างไร</p> <p>2. ผู้จัดการการขายสามารถใช้โควต้าขายควบคุมพนักงานขายอย่างไร และโควต้าขายมีความสัมพันธ์กับการพยากรณ์ยอดขาย และงบประมาณการขายอย่างไร</p> <p>3. การกำหนดเขตการขายเป็นเรื่องเกี่ยวกับอะไร และเหตุใดจึงต้องกำหนดเขตการขาย</p> <p>4. นายที่เป็นพนักงานขายผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำของบริษัท วอลเตอร์คลีน จำกัด มีโรงงานผลิตและสำนักงานขายตั้งอยู่ในจังหวัดสมุทรปราการ นายที่มีภูมิลำเนาอยู่ในกรุงเทพมหานคร หากต้องเดินทางไปขายผลิตภัณฑ์กับผู้บริโภคครัวเรือน ทั่วภาคเหนือควรบริหารเวลาขายอย่างไร</p> <p>5. หากพนักงานขายต้องแวะเยี่ยมลูกค้า ก - จ ภายในหนึ่งวันในตำแหน่งต่าง ๆ ข้างล่างนี้ ให้ท่านกำหนดเส้นการเดินทางเพื่อการแวะเยี่ยมลูกค้าของพนักงานขาย</p> <p style="text-align: center;">ค</p> <p style="text-align: center;">จ</p> <p style="text-align: center;">ก</p> <p style="text-align: center;">ข</p> <p style="text-align: center;">ง</p>
9	การจูงใจการขาย	<p>1. เหตุใดผู้จัดการการขายต้องจูงใจพนักงานขาย</p> <p>2. หลักการ และทฤษฎีการจูงใจมีอะไรบ้าง จงอธิบาย</p> <p>3. ส่วนประสมของการจูงใจขายมีอะไรบ้าง จงอธิบาย และส่วนประสมของการจูงใจขายแต่ละส่วนเป็นไปตามหลักการ หรือทฤษฎีการจูงใจอย่างไร</p>

คำถามคั่นคว่ำ/ ทบทวนวิชาการจัดการการขาย (ชุดที่ 2)

ลำดับ ที่	เนื้อหา	คำถามคั่นคว่ำ/ ทบทวน
10	ผลตอบแทนการขาย	<ol style="list-style-type: none"> 1. การให้ผลประโยชน์ตอบแทนการขาย ควรเน้นตัวเงิน (money) มากกว่าไม่ใช่ตัวเงินใช่หรือไม่ เพราะเหตุใด 2. ส่วนประสมของการให้ผลประโยชน์ตอบแทนการขายมีอะไรบ้าง จงอธิบาย 3. การให้ผลประโยชน์ตอบแทนการขายด้วยค่าคอมมิชชั่น แตกต่างจากโบนัสอย่างไร 4. การให้สวัสดิการ และการเลื่อนตำแหน่งที่สูงขึ้นจัดเป็นการให้ผลประโยชน์ตอบแทนการขายหรือไม่ เพราะเหตุใด 5. ให้ยกตัวอย่างการให้ผลประโยชน์ตอบแทนการขายแก่พนักงานขายของธุรกิจขายตรง 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. การประเมินผลการขายมีประโยชน์ในการจัดการการขายอย่างไร 2. การประเมินผลการขายในเชิงคุณภาพใช้เกณฑ์อะไรบ้างในการประเมิน 3. การประเมินผลการขายในเชิงปริมาณใช้เกณฑ์อะไรบ้างในการประเมิน 4. บริษัท สบายทัวร์ จำกัด ให้บริการนำเที่ยวในประเทศไทยประเภทต่าง ๆ เช่น การท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม และการท่องเที่ยวเพื่อการประชุมและสัมมนา เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีบริการรับรองที่พัก บริการสายการบิน และรถเช่าทั่วประเทศไทย บริษัทใช้การขายบริการผ่านพนักงานขายไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นผู้บริหาร หน่วยงานธุรกิจ และภาครัฐ ทั่วประเทศไทย ผู้จัดการการขายของบริษัทควรใช้เกณฑ์อะไรบ้างในการประเมินผลการขายของพนักงานขาย

คำถามค้นคว้า/ ทบทวนวิชาการจัดการการขาย (ชุดที่ 2)

ลำดับ ที่	เนื้อหา	คำถามค้นคว้า/ ทบทวน
		5. การเสนอขายอาหารพื้นถิ่นของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำพวกแหนมเนือง แหนมปลา หมูยอ แจ่วบอง และน้ำพริกปลาร้า เป็นต้น ด้วยระบบออนไลน์ผ่านสื่อ Facebook Like และ Instagram ควรประเมินผลการขายอย่างไร
12	จริยธรรมการจัดการการขาย	1. การมีจริยธรรมการขาย หรือจรรยาบรรณของนักขายมีประโยชน์อย่างไรกับบริษัท 2. ผู้จัดการการขาย และพนักงานขายควรมีจริยธรรมการขาย หรือจรรยาบรรณนักขายอย่างไร
	กรณีศึกษา รายได้เสริม	1. นายกอบพงศ์มีจรรยาบรรณนักขายหรือไม่ เพราะเหตุใด 2. จากข้อที่ 1 ผู้จัดการการขายของบริษัทสหกิจไพศาล จำกัด ควรตัดสินใจดำเนินการอย่างไร
	กรณีศึกษา ภัณฑ์รสดี	1. นายยุทธภณมีจรรยาบรรณนักขายหรือไม่ อย่างไร 2. จากข้อที่ 1 ในฐานะที่ท่านมีความรู้ในการจัดการการขายอย่างมีจริยธรรม ท่านมีคำแนะนำอย่างไร