

คำถามค้นคว้า/ ทบทวนวิชาการจัดการการขาย (ชุดที่ 2)

[illegible]

คำถามค้นคว้า/ ทบทวนวิชาการจัดการการขาย (ชุดที่ 2)

ลำดับ ที่	เนื้อหา	คำถามค้นคว้า/ ทบทวน
		4. ผู้จัดการการขายสามารถใช้โควต้าเป็นเครื่องมือในการจูงใจขายได้อย่างไร
10	ผลตอบแทนการขาย	<ol style="list-style-type: none"> 1. ส่วนประสมของการให้ผลประโยชน์ตอบแทนการขายมีอะไรบ้าง จงอธิบาย 2. การให้ผลประโยชน์ตอบแทนการขายในรูปตัวเงิน (money) แตกต่างจากการให้ผลประโยชน์ตอบแทนการขายที่ไม่ใช่ตัวเงินอย่างไร 3. การให้ผลประโยชน์ตอบแทนการขายในรูปแบบเงินเดือน และรูปแบบค่าคอมมิชชั่นเพื่อให้เกิดประสิทธิผลกับบริษัทมากที่สุด ควรดำเนินการอย่างไร 4. 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. การประเมินผลการขายมีประโยชน์ในการจัดการการขายอย่างไร 2. การประเมินผลการขายในเชิงคุณภาพใช้เกณฑ์อะไรบ้างในการประเมิน 3. การประเมินผลการขายในเชิงปริมาณใช้เกณฑ์อะไรบ้างในการประเมิน 4. บริษัท สบายทัวร์ จำกัด ให้บริการนำเที่ยวในประเทศไทยประเภทต่าง ๆ เช่น การท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม และการท่องเที่ยวเพื่อการประชุมและสัมมนา เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีบริการรับจองที่พัก บริการสายการบิน และรถเช่าทั่วประเทศไทย บริษัทใช้การขายบริการผ่านพนักงาน

คำถามค้นคว้า/ ทบทวนวิชาการจัดการการขาย (ชุดที่ 2)

ลำดับ ที่	เนื้อหา	คำถามค้นคว้า/ ทบทวน
		<p>ขายไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นผู้บริโภค หน่วยงานธุรกิจ และภาครัฐ ทั่วประเทศไทย ผู้จัดการการขายของบริษัทควรใช้เกณฑ์อะไรบ้างในการประเมินผลการขายของพนักงานขาย</p> <p>5. การเสนอขายอาหารแปรรูปจากวัตถุดิบพื้นถิ่นในภาคใต้ประเภทต่าง ๆ เช่น กะปิ กุ้งแห้ง ปลาหมึก 3 รส ปลากรอบ ทูเรียนกวน และมังคุดกวน เป็นต้น แบบออนไลน์ โดยผ่านสื่อ Facebook Like และ Instagram ควรประเมินผลการขายอย่างไร</p>
12	จริยธรรมการจัดการการขาย	<p>1. การมีจริยธรรมการขาย หรือจรรยาบรรณของนักขายมีประโยชน์อย่างไรต่อการจัดการการขายของบริษัท</p> <p>2. ผู้จัดการการขาย และพนักงานขายควรมีจริยธรรมการขาย หรือจรรยาบรรณนักขายอย่างไร</p>
	กรณีศึกษา รายได้เสริม	<p>1. นายกอบพงษ์มีจรรยาบรรณนักขายหรือไม่ เพราะเหตุใด</p> <p>2. จากข้อที่ 1 ผู้จัดการการขายของบริษัทสหกิจไพศาล จำกัด ควรตัดสินใจดำเนินการอย่างไร</p>
	กรณีศึกษา ภัณฑ์รสดี	<p>1. นายยุทธภรณ์มีจรรยาบรรณนักขายหรือไม่ อย่างไร</p> <p>2. จากข้อที่ 1 ในฐานะที่ท่านมีความรู้ในการจัดการการขายอย่างมีจริยธรรม ท่านมีคำแนะนำอย่างไร</p>