หัวข้อเรื่องสหกิจศึกษา	การการเพิ่มประสิทธิภาพของพนักงานขาย กรณีศึกษา : บริษัท เอสเอสบี พร๊อพเพอร์ตี้ จำกัด
ชื่อนักศึกษา	นางสาว กลิ่นสุคนธ์ ดวงตา
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ ธีรุตย์ กนกธร
หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชา	การตลาด
ปี พ.ศ	2558

บทคัดย่อ

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ในส่วนของการบริหารการบริหารพนักงานขายอย่างมีประสิทธิภาพในองค์กรตามสถานการณ์จริงพบว่าการศึกษาและปฏิบัติในสถานประกอบในปัจจุบันที่ต้องปรับเปลี่ยนกระบวนการ โดยเน้นที่นักศึกษาสามารถพัฒนาตนเองอย่างเต็มประสิทธิภาพเพื่อให้เกิดประสิทธิผลต่อตนเองและองค์กรเป็นอย่างดี

การศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อฝึกอบรมบุคลากรให้มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ตรงตามที่บริษัทต้องการ โดยมีกระบวนการและวิธีฝึกบุคลากรให้มีประสิทธิภาพในการทำงานเข้ามาปฏิบัติงานในบริษัท โดยเน้นการงานเป็นทีม เน้นความสามารถในการทำงานร่วมกันกับผู้อื่น เน้นการเรียนรู้ประสบการณ์จริง ซึ่งกระบวนการนี้ทำให้เกิดประโยชน์ในการทำงานและการพัฒนาทักษะผู้ที่ปฏิบัติงานในองค์กร

จากวัตถุประสงค์ต้องการที่จะเรียนรู้เกี่ยวกับการบริหารพนักงานขายอย่างมีประสิทธิภาพว่ามีวิธีบริหารพนักงานขายอย่างไรและมีกระบวนการอะไรบ้าง 1. เพื่อให้พนักงานมีประสิทธิภาพในงานขายอย่างเต็มที่ 2. เพิ่มศักยภาพของบุคลากรในองค์กรเพื่อลดปัญหาการให้การบริการแก่ลูกค้าและแก้ไขปัญหาพนักงานขาดความรู้ความสามารถและประสบการณ์จากปัญหาเดิมในองค์กร การบริหารพนักงานขายอย่างมีประสิทธิภาพนั้นจะช่วยให้พนักงานมีศักยภาพในการให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

SPU CHONBURI