| | |
|---|---|
| ชื่อหัวข้อ | เรื่อง “คู่มือนักขายใหม่” |
| | Manual of sales |
| ชื่อนักศึกษา | สุทธิพงษ์ โพโส |
| ระดับการศึกษา | บริหารธุรกิจบัณฑิต |
| สาขาวิชา | การตลาด |
| ปีการศึกษา | 2559 |


## บทคัดย่อ

จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมา วัตถุประสงหลักและหน้าที่คือ เพื่อที่จะสามารถเรียนรู้เนื้อหาจากงาน และนำมาพัฒนาธุรกิจองค์กรได้ และสามารถจัดทำเครื่องมือตัวช่วย สำหรับพนักงานใหม่ได้ (โดยทำเป็นคู่มือนักขายใหม่ สำนักงาน เพทอัศวิน 12Q)จึงทำให้มีส่วน ช่วยให้สามารถพัฒนาพนักงานใหม่ให้อยู่ได้ในองค์กรในการมีรายได้

1.คู่มือนักขายใหม่ ทำให้สำนักงานเทพอัศวิน มีคู่มือสื่อในการให้กับพนักงานใหม่ในการทำความเข้าใจเกี่ยวกับการอยู่ร่วมกันในสังคมและการปฏิบัติงานจริง

2.ช่วยทำให้ย่นระยะเวลาในการเรียนรู้งานจาก 3 เดือนเหลือ 1 เดือนเพราะมีคู่มือการขายที่มีความรู้ต่างๆในเรื่องของประกันและกระบวนการขายที่จำเป็นกับการใช้ลงงานจริง

3.ช่วยทำให้พนักงานในสำนักงานมีคู่มือขายประจำสำนักงานยังสามารถให้พนักงานเก่ามาทบทวนสิ่งที่อาจจะลืมไปแล้ว

4.ช่วยทำให้พนักงานอยู่ได้ในอาชีพ เพราะอาชีพเราไม่มีเงินเดือนประจะมีแต่ค่าคอม ท่ามาทำงานใหม่และใช้เวลาเรียนรู้งานนานจะทำให้ขาดรายได้ซึ่งพนักงานใหม่บางคนมีภาระค่าใช้จ่ายประจำจะทำให้อยู่ลำบาก แต่คู่มือตัวนี้ช่วงเร่งระยะเวลาเรียนรู้งาน และยังสร้างมารถเป็นตัวทบทวนให้พนักงานเก่ามีรายได้เพิ่มขึ้นอีกด้วย


SPU CHONBURI