

+11,00.00

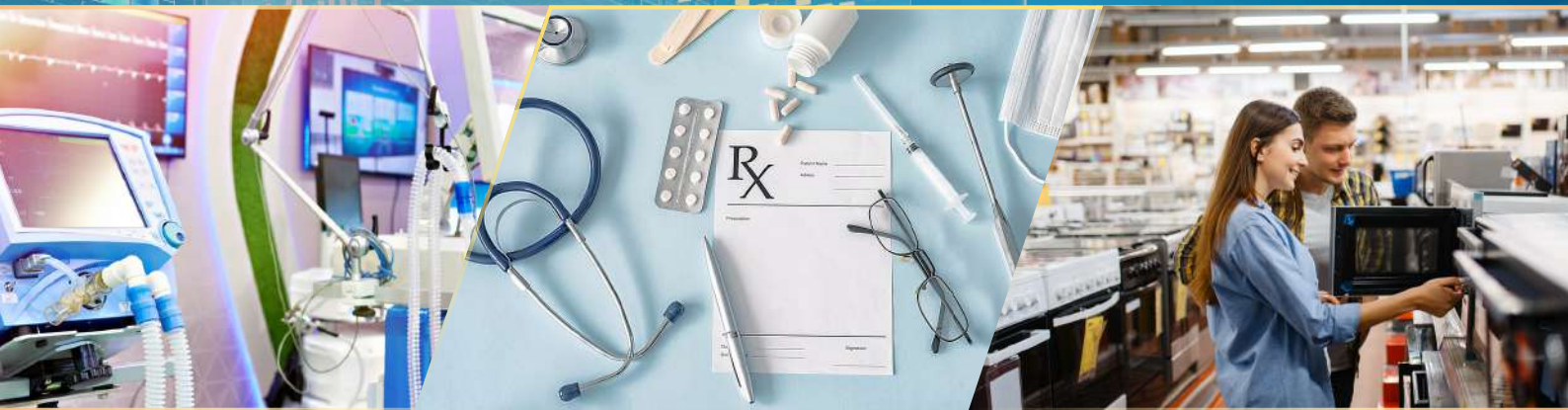
Products

IN-HOUSE

SALES Compensation & SALES Incentive Design

กลยุทธ์ **ค่าตอบแทน** กระตุ้นทีมงาน

‘ เร่งสร้างยอดขายทะลุเป้าหมาย ’



COURSE OUTLINE

9.00 – 16.00 น.

SESSION 1:

SALES COMPENSATION & INCENTIVES: KEY TERMS, DEFINITIONS & CONCEPTS

พื้นฐานเกี่ยวกับค่าตอบแทนการขาย: กลยุทธ์ที่จะนำไปสู่การบรรลุผลตามเป้าหมายธุรกิจ

PRACTICAL APPROACHES TO ACHIEVE SALES FORCE EFFECTIVENESS

SESSION 2:

แนวทางในการพัฒนาทีมงานขายที่ประสบความสำเร็จ

Morning Break: 10.30 – 10.40

SESSION 3:

DESIGN & MANAGE SALES COMPENSATION & INCENTIVES

การออกแบบและบริหารแผนค่าตอบแทนกระตุ้นการขาย

IMPLEMENTING NEW SALES COMPENSATION & SALES INCENTIVE

SESSION 4:

การบริหารแผนค่าตอบแทนกระตุ้นการขาย

Lunch & Networking: 12.00 – 13.00

SESSION 5:

SUCCESS FACTORS FOR EFFECTIVE SALES INCENTIVES PROGRAM

การบริหารแผนค่าตอบแทนกระตุ้นการขาย

IMPLEMENTING NEW SALES COMPENSATION & SALES INCENTIVE

SESSION 6:

Afternoon Break: 15.00 – 15.10

END OF THE PROGRAM