OMEGAWORLDCLASS

DR. TAYAT SRIPLUNG
FORMER MANAGING DIRECTOR
Watson Wyatt (Thailand)

MR. MANU SAWANG - JAENG
FORMER COUNTRY MANAGER, PFIZER (THAILAND)
Director, Innobic (Asia) ในกลุ่ม PTT

Grande Centre Point Ratchadamri

24 MAY 2024

SALES COMPENSATION

& SALES INCENTIVE DESIGN

กลยุทธ์ค่าตอบแทนกระตุ้นทีมขาย 'ปั้นยอดขายทะลุเป้าหมาย'

ปัญหาที่สำคัญ และแนวทางแก้ไขในการดำเนินการตามแผนค่าตอบแทนกระตุ้นการขาย ประสบการณ์จริงจากการบริหารแผนค่าตอบแทนกระตุ้นการขาย

CONTACT
+66 (0) 89 692 9900
+66 (0) 2158 9892
www.omegaworldclass.org

15% DISCOUNT FOR 3 PEOPLE
18,500 THB PER PERSON
200% TAX DEDUCTION

24 MAY 2024

SALES COMPENSATION & SALES INCENTIVE DESIGN

กลยุทธ์ค่าตอบแทนกระตุ้นทีมขาย 'ปั้นยอดขายทะลุเป้าหมาย'

OMEGAWORLDCLASS

9:00 - 12:15 กลยุทธ์ขับเคลื่อนประสิทธิผลทีมขายสร้างยอดทะลุเป้าหมาย

Section 1

SALES COMPENSATION & INCENTIVES: KEY TERMS, DEFINITIONS & CONCEPTS
พื้นฐานเกี่ยวกับค่าตอบแทนการขาย: กลยุทธ์ที่จะนำไปสู่การบรรลุผลตามเป้าหมายธุรกิจ

- Components of SALES COMPENSATION Terminology, and Mechanisms
  (องค์ประกอบของค่าตอบแทนการขาย คำศัพท์ กลไก)
- Factoring the Base/ Variable Decision
  (การคำนวนค่าปัจจัย และตัวแปรที่เกี่ยวข้องเพื่อการตัดสินใจ)
- Pay Mix & Eligibility Setting
  (การกำหนด Pay Mix และเงื่อนไขในการรับค่าตอบแทน)
- Discussion of Key Issues and New Challenges
  (อภิปรายประเด็นสำคัญ และประเด็นท้าทายใหม่ๆ)

Morning Break
10.30 - 10.45

Section 2

PRACTICAL APPROACHES TO ACHIEVE SALES FORCE EFFECTIVENESS
แนวทางในการพัฒนาทีมงานขายที่ประสบความสำเร็จ

- Sales Force Management Process
  (ขั้นตอนและกระบวนการบริหารงานทีมขาย)
- Sales Force Structure and the link with the Pay Strategies
  (โครงสร้างของทีมขายและการเชื่อมโยงกับกลยุทธ์ค่าตอบแทน)
- Discussion on how to Manage Sales Force Effectiveness & Results
  (อภิปรายถึงวิธีการบริหารทีมขายเพื่อประสิทธิผลและผลลัพธ์สูงสุด)

Section 3

DESIGN & MANAGE SALES COMPENSATION & INCENTIVES
การออกแบบและบริหารแผนค่าตอบแทนกระตุ้นการขาย

- Sales Compensation & Sales Incentive Design Process
  (ขั้นตอนและกระบวนการออกแบบค่าตอบแทนกระตุ้นการขาย)
- Sales Performance Measurement
  (การวัดประสิทธิภาพการขาย)
- Sales incentives pay-out alternatives
  (ทางเลือกต่างๆในการจ่ายค่าตอบแทนกระตุ้นการขาย)
- Discussion on the most suitable Sales Incentives Programs
  (อภิปรายถึงแผนค่าตอบแทน และสิ่งจูงใจการขายที่เหมาะสมสำหรับสภาพแวดล้อมในยุคปัจจุบัน)

Lunch Break
12.15 - 13.30

24 MAY 2024

SALES COMPENSATION & SALES INCENTIVE DESIGN

กลยุทธ์ค่าตอบแทนกระตุ้นทีมขาย 'ปั้นยอดขายทะลุเป้าหมาย'

OMEGAWORLDCLASS

13:30 - 15:00 กลยุทธ์ขับเคลื่อนประสิทธิผลทีมขายสร้างยอดทะลุเป้าหมาย

Section 4

IMPLEMENTING NEW SALES COMPENSATION & SALES INCENTIVE
การบริหารแผนค่าตอบแทนกระตุ้นการขาย

- Key Phases for Designing SALES COMPENSATION & SALES INCENTIVE
  (ขั้นตอนที่สำคัญในการออกแบบค่าตอบแทนกระตุ้นการขาย)
- Roll out the New Sales Incentives Program
  (การเปิดตัวแผนค่าตอบแทนกระตุ้นการขาย)
- Discussion of Critical issues on Sales Incentives Design and Implementation
  (อภิปรายประเด็นสำคัญในการออกแบบและการนำเอาแผนค่าตอบแทนกระตุ้นการขายมาใช้)
  - Assessing Current Sales Incentives Scheme (การประเมินแผนค่าตอบแทนกระตุ้นการขาย)
  - Designing new Sales Incentives Scheme (การออกแบบแผนค่าตอบแทนกระตุ้นการขาย)
  - Implementing new Sales Incentives Scheme (การนำแผนค่าตอบแทน กระตุ้นการขายมาใช้ปฏิบัติ)

Afternoon Break
15.00 - 15.15

Section 5

SUCCESS FACTORS FOR EFFECTIVE SALES INCENTIVES PROGRAM
การบริหารแผนค่าตอบแทนกระตุ้นการขาย

- Alignment of Sales Force Talent Management and Rewards
  (ปัจจัยความสำเร็จและการเติบโตในการสร้างยอดขาย)
- Top Priority Sales Goals and Strategic Alignment of Sales Incentive Plan
  (ปัจจัยสำคัญที่สุดในการดำเนินการให้บรรลุยอดขายตามเป้าหมายและการใช้ค่าตอบแทนเป็นเครื่องมือผลักดัน)
- Key Problems and Proven Solutions in Implementing New Sales Incentive Program
  (ปัญหาที่สำคัญ และแนวทางแก้ไขในการดำเนินการตามแผนค่าตอบแทนกระตุ้นการขาย)

15:15 - 16:45 REAL CASE: DRIVING SALES GROWTH IN Pfizer (Thailand)

MR. MANU SAWANG-JAENG
FORMER COUNTRY MANAGER, PFIZER (THAILAND)
Director, Innobic (Asia) ธุรกิจ lifesciences ในกลุ่ม PTT

Section 6

กรณีศึกษาและประสบการณ์ตรงในธุรกิจต่างๆเกี่ยวกับการบริหารจัดการระบบค่าตอบแทนกระตุ้นทีมงานขาย ตั้งแต่การออกแบบระบบที่มีประสิทธิผล การดำเนินการตามระบบปัญหาและทางแก้ไขที่เกิดขึ้น ตลอดจนข้อคิดถึงระบบค่าตอบแทนและสิ่งจูงใจทีมงานขายที่เหมาะสมกับสภาวะแวดล้อมในปัจจุบัน

24 MAY 2024

SALES COMPENSATION & SALES INCENTIVE DESIGN

กลยุทธ์ค่าตอบแทนกระตุ้นทีมขาย 'ปั้นยอดขายทะลุเป้าหมาย'

OMEGAWORLDCLASS

COURSE LEADER

เรียนรู้ปรึกษากับวิทยากรผู้บริหารระดับสูง ประสบการณ์ระดับสากล

ผู้เชี่ยวชาญระดับชาติด้าน*กลยุทธ์ระบบ HR*

อดีตรองกรรมการ ผจก.ใหญ่เครือบริษัทยักษ์ใหญ่การเกษตร

DR. TAYAT SRIPLUNG

FORMER MANAGING DIRECTOR

Watson Wyatt (Thailand)

Dr. Sriplung has extensive experiences in managing human resource and organization change both Thai and International organizations. He also has strong expertise in career planning and development, performance measurement, and communication management. In addition, he has solid skills and experience in assessing organization culture and change readiness.

คนไทยคนเดียว

ที่เคยได้รับตำแหน่งเบอร์1ในประเทศไทย บริษัทยาและเวชภัณฑ์ยักษ์ใหญ่ระดับโลก

MR. MANU SAWANG - JAENG

FORMER COUNTRY MANAGER, PFIZER (THAILAND)

Director, Innobic (Asia) ธุรกิจ lifesciences ในกลุ่ม PTT

As Former Country Manager Pfizer Thailand & Indochina Company Limited, Mr. Manu has extensive knowledge of the pharmaceuticals industry. Prior to be Country Manager, he contributed to a six-fold growth in sales that helped Pfizer Thailand become the largest pharmaceuticals company in Thailand. With over 32 years' experience in the international business, he has accumulated enormous experiences in driving record-breaking sales growth that played key parts in his professional progress. At present, he serves in the board of director of Innobic (Asia) - the new life science business of PTT Group.

เจาะลึกกลยุทธ์ค่าตอบแทนกระตุ้นผลงานทีมขายสูงสุด

- องค์ประกอบค่าตอบแทนการขายรูปแบบต่างๆ
- กลยุทธ์ค่าตอบแทนกับโครงสร้างทีมงานขาย
- เงื่อนไขการรับค่าตอบแทนที่ท้าทายจูงใจ
- การคำนวนค่าปัจจัยและตัวแปรเพื่อตัดสินใจ
- การบริหารและพัฒนาทีมงานขายผลลัพธ์สูงสุด
- การกระตุ้นทีมขายโดยค่าตอบแทนที่เหมาะสม
- การออกแบบค่าตอบแทนกระตุ้นจูงใจการขาย
- การประเมินแผนค่าตอบแทนการขาย ข้อพึงระวัง

24 MAY 2024

SALES COMPENSATION & SALES INCENTIVE DESIGN

กลยุทธ์ค่าตอบแทนกระตุ้นทีมขาย 'ปั้นยอดขายทะลุเป้าหมาย'

OMEGAWORLDCLASS

KEY BENEFITS OF ATTENDING

1. **Learn to Design** Sales Compensation & Incentives Plan Aligned with Your Organization's Sales Strategy
2. **Learn to make** impacts on sales results & driving the right behaviors via the use of financial mechanics
3. **Discuss Critical Issues** on "Sales Compensation & Sale Incentive" to Foster Sales Excellence
4. **Gain Timely & Practical Insights** to be successful in "Sales Compensation Design & Implementation"
5. **Clear Away All Pressing Issue** and Gain What You Can Apply Back in Your Organization
6. **Participate & Discuss** in Interactive Environment for Optimum Learning & Development
7. **Meet & Hear First-Hand Advice** & Consult with the Leading Expert
8. **Develop New Partnership** with the Speaker & Delegates during the Workshop

WHO WILL BENEFIT

This Masterclass is particularly relevant to all professionals who are involved in driving top sales performance to achieve sales growth. such as HR team leaders, especially remuneration & benefits as well **as Sales management and sales operations professionals**

HOW TO ACHIEVE DESIRABLE SALES TARGET?

Sales force effects the top and bottom line of business like nobody else. Successful organization needs to manage its sales force effectively, and drive sales force to perform up to maximum potential as well as revenue generation.

Many organizations found difficulties in managing sales force effectively, especially when dealing with how to reward sales force. In-appropriate setting of sales compensation would certainly reduce motivation and thus impact revenue target.

In this particular course, delegate will learn best practices, processes, and how to design sales incentives program.

By the end of the day, delegates will understand how to

- **Gain overall understanding** on how to design Sales Incentives Plan, terminologies, and process
- **Apply the knowledge to improve** review and revise Sales Incentives Plan
- **Utilize the knowledge** to roll out the New Incentives Plan

24 MAY 2024

SALES COMPENSATION & SALES INCENTIVE DESIGN

กลยุทธ์ค่าตอบแทนกระตุ้นทีมขาย 'ปั้นยอดขายทะลุเป้าหมาย'

OMEGAWORLDCLASS

MOTIVATE & DRIVE TOP SALES PERFORMANCE

"Sales Compensation & Incentive Programs" is primarily used to drive sales, reduce sales costs, increase profitability, develop new territory, and enhance margins, "Sales Compensation & Incentive Programs" have the most direct relationship to outcomes.

"Sales Compensation & Incentive Programs" is a business tool for the company to drive sales, motivate sales forces, and ensure the alignment of sales execution and company's policies/ targets.

By designing effective "Sales Compensation & Incentive Programs" the company can drive not only the achievement of sales forces as aimed, but also the effective uses of company 's budgets. There are various mechanics / models for designing **"Sales Compensation & Incentive"** It can start from the commission based which is the most traditional and familiar approach, to the quota approach which can be more sophisticated.

PROGRAM HIGHLIGHTS

- **Sales Compensation** & Incentive: Key Terms, Definitions, and Concepts
- **Strategic Approaches** to Achieve Sales Force Effectiveness & Sales Force Retention
- **Designing and Managing** Sales Compensation & Incentive Program
- **Sales Incentives** Pay-Out Alternatives: Proven Method and Real Life Example
- **The Most Suitable** Sales Incentives Programs in Different Situations
- **Insights of Choices** of Sales Compensation & Incentive: the Tips of Implementation
- **Roll out the** New Sales Incentives Program to Achieve Corporate Sales Target
- **Critical issues** on Sales Compensation & Incentive: Design and Implementation
- **Best Principles** & Proven Practices in Designing Sales Compensation & Incentive Programs
- **Real Practices** in Designing and Managing Sales Compensation & Incentive Programs

OMEGAWORLDCLASS

DR. TAYAT SRIPLUNG
FORMER MANAGING DIRECTOR
Watson Wyatt (Thailand)

MR. MANU SAWANG - JAENG
FORMER COUNTRY MANAGER, PFIZER (THAILAND)
Director, Innobic (Asia) ธุรกิจ lifesciences ในกลุ่ม PTT

Grande Centre Point Ratchadamri

24 MAY 2024

SALES COMPENSATION
& SALES INCENTIVE DESIGN

กลยุทธ์ค่าตอบแทนกระตุ้นทีมขาย 'ปั้นยอดขายทะลุเป้าหมาย'

KEY INFORMATION

- **When:** 24 May 2024
- **Where:** Grande Centre Point Ratchadamri

REGISTER NOW

- **Online Registration :** http://www.omegaworldclass.org/register-online/
- **E-Mail:** conference@omegaworldclass.org

REGISTRATION FEE

Fee Per 1 Person	**18,500.00**
Vat 7%	**1,295.00**
Total Amount (Baht)	**฿ 19,795.00**

ค่าอบรมสัมมนาสามารถ
ลดหย่อนภาษีได้
200%

15% DISCOUNT FOR 3 PEOPLE

PROGRAM TIMETABLE

8:30	Registration & Morning Coffee
9:00 - 10:30	Program Commences
10:30 - 10:45	Morning Break
10:45 - 12:15	Program Commences
12:15 - 13:30	Lunch & Networking
13:30 - 15:00	Program Commences
15:00 - 15:15	Afternoon Break
15:15 - 16:45	Program Commences
17:00	End of Program