



OMEGAWORLDCCLASS

+11,00.00

DR. TAYAT SRIPLUNG

FORMER MANAGING DIRECTOR

Watson Wyatt (Thailand)

Thailand's Top HR Expert

Grande Centre Point Ratchadamri Bangkok

11 SEPTEMBER 2025

SALES Compensation & SALES Incentive Design

กลยุทธ์ค่าตอบแทนกระตุ้นทีมขาย
'เร่งสร้างยอดขายทะลุเป้าหมาย'



CONTACT

+66 (0) 89692 9900

+66 (0) 2158 9892

200% TAX DEDUCTION

Line Official



@omegaworldclass

Details



www.omegaworldclass.org

UP TO
30%
OFF
Early Bird!

เราจะลึกกลยุทธ์คำตอบแทนกระตุ้นผลงานทีมขายสูงสุด

1 องค์ประกอบคำตอบแทน

องค์ประกอบคำตอบแทนการขายรูปแบบต่างๆ

2 กลยุทธ์คำตอบแทน

กลยุทธ์คำตอบแทนกับโครงสร้างทีมงานขาย

3 เจ็อนใจการรับคำตอบแทน

เจ็อนใจการรับคำตอบแทนที่ท้าทายใจ

4 การคำนวณค่าปัจจัยและตัวแปร

การคำนวณค่าปัจจัยและตัวแปรเพื่อตัดสินใจ

5 การบริหารและพัฒนาทีมงาน

การบริหารและพัฒนาทีมงานขายผลลัพธ์สูงสุด

6 การกระตุ้นทีมขาย

การกระตุ้นทีมขายโดยคำตอบแทนที่เหมาะสม

7 การออกแบบคำตอบแทน

การออกแบบคำตอบแทนกระตุ้นใจการขาย

8 การประเมินแผนคำตอบแทน

การประเมินแผนคำตอบแทนการขาย ข้อพึงระวัง



ปัญหาที่สำคัญ และแนวทางแก้ไขในการดำเนินการตามแผนคำตอบแทนกระตุ้นการขาย
ประสบการณ์จริงจากการบริหารแผนคำตอบแทนกระตุ้นการขายในธุรกิจระดับโลก

11 SEP
2025

SALES COMPENSATION & SALES INCENTIVE DESIGN



กลยุทธ์ค่าตอบแทนกระตุ้นทีมขาย 'เร่งสร้างยอดขายทะลุเป้าหมาย'

กลยุทธ์ขับเคลื่อนประสิทธิภาพทีมขาย **สร้างยอดขายทะลุเป้าหมาย**

9:00 - 12:15

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
(การคำนวณค่าปัจจัย 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

■ **แนวทางในการพัฒนาทีมงานขาย**ที่ประสบความสำเร็จ

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
(อภิปรายถึงวิธีการบริหารทีมขายเพื่อประสิทธิภาพและผลลัพธ์สูงสุด)

11 SEP 2025

SALES COMPENSATION & SALES INCENTIVE DESIGN



กลยุทธ์ค่าตอบแทนกระตุ้นการขาย 'เร่งสร้างยอดขายทะลุเป้าหมาย'

SECTION 3

DESIGN & MANAGE SALES COMPENSATION & INCENTIVES

การออกแบบและบริหารแผนค่าตอบแทนกระตุ้นการขาย

Sales Compensation & Sales Incentive Design Process

(ขั้นตอนและกระบวนการออกแบบค่าตอบแทนกระตุ้นการขาย)

Sales incentives pay-out alternatives

(ทางเลือกต่างๆในการจ่ายค่าตอบแทนกระตุ้นการขาย)

Sales Performance Measurement

(การวัดประสิทธิภาพการขาย)

Discussion on the most suitable Sales Incentives Programs

(อภิปรายถึงแผนค่าตอบแทน และสิ่งจูงใจการขายที่เหมาะสมสำหรับสภาพแวดล้อมในยุคปัจจุบัน)

13.30 - 16.45

Lunch & Networking

12.15 - 13.30

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

Designing

new Sales
Incentives Scheme

Implementing

new Sales
Incentives Scheme

Afternoon Break

15.00 - 15.15

SECTION 5

SUCCESS FACTORS FOR EFFECTIVE SALES INCENTIVES PROGRAM

■ **การบริหาร** แผนค่าตอบแทนกระตุ้นการขาย

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)

REAL CASE: DRIVING SALES GROWTH

SECTION 6

IMPLEMENTING NEW SALES COMPENSATION & SALES INCENTIVE

■ **กรณีศึกษาและประสบการณ์ตรง** ในธุรกิจต่างๆเกี่ยวกับการบริหารจัดการระบบค่าตอบแทน กระตุ้นทีมงานขาย ตั้งแต่การออกแบบระบบที่มีประสิทธิภาพ การดำเนินการตามระบบปัญหาและทางแก้ไขที่เกิดขึ้น ตลอดจนข้อคิดถึงระบบค่าตอบแทนและสิ่งจูงใจทีมงานขายที่เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมในปัจจุบัน



Dr. Tayat Sriplung

Former Managing Director
Watson & Wyatt (Thailand)

END OF THE PROGRAM

11 SEP
2025

SALES COMPENSATION & SALES INCENTIVE DESIGN



กลยุทธ์ค่าตอบแทนกระตุ้นทีมขาย 'เร่งสร้างยอดขายทะลุเป้าหมาย'

COURSE LEADER

เรียนรู้ปรึกษากับวิทยากรผู้บริหารระดับสูง ประสบการณ์ระดับสากล

ผู้เชี่ยวชาญระดับชาติด้าน*กลยุทธ์ระบบ HR*

อดีตรองกรรมการ ผจก.ใหญ่เครือบริษัทยักษ์ใหญ่การเกษตร



Dr. Tayat Sriplung

Former Managing Director
Watson & Wyatt (Thailand)

Thailand's Top HR Expert

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.

11 SEP
2025

SALES COMPENSATION & SALES INCENTIVE DESIGN



กลยุทธ์ค่าตอบแทนกระตุ้นทีมขาย 'เร่งสร้างยอดขายทะลุเป้าหมาย'

เจาะลึก... กลยุทธ์ค่าตอบแทนกระตุ้นผลงานทีมขายสูงสุด

1

องค์ประกอบ ค่าตอบแทนการขาย
รูปแบบต่างๆ

2

กลยุทธ์ ค่าตอบแทนกับโครงสร้าง
ทีมงานขาย

3

เงื่อนไข การรับค่าตอบแทน
ที่ท้าทายใจ

4

การคำนวณ ค่าปัจจัยและตัวแปร
เพื่อตัดสินใจ

5

การบริหารและพัฒนา ทีมงาน
ขายผลลัพธ์สูงสุด

6

การกระตุ้น ทีมขายโดย
ค่าตอบแทนที่เหมาะสม

7

การออกแบบ ค่าตอบแทนกระตุ้น
ใจใจการขาย

8

การประเมิน แผนค่าตอบแทน
การขาย จ้อพึงระวัง

KEY BENEFITS OF ATTENDING

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

11 SEP
2025

SALES COMPENSATION & SALES INCENTIVE DESIGN



กลยุทธ์คำตอบแทนกระตุ้นทีมขาย 'เร่งสร้างยอดขายทะลุเป้าหมาย'

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

Gain overall understanding on how to design Sales Incentives Plan, terminologies, and process

Apply the knowledge to improve

Apply the knowledge to improve review and revise Sales Incentives Plan

Utilize the knowledge

Utilize the knowledge to roll out the New Incentives Plan

MOTIVATE & DRIVE TOP SALES PERFORMANCE

Sales Compensation & Incentive Programs

- **"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

Grande Centre Point Ratchadamri Bangkok

11 SEPTEMBER 2025

SALES Compensation & SALES Incentive Design

กลยุทธ์ค่าตอบแทนกระตุ้นทีมขาย
'เร่งสร้างยอดขายทะลุเป้าหมาย'

Shaping the Future of Business

When:
11 SEPTEMBER 2025

Where:
Grande Centre Point
Ratchadamri

***Any updates on date or venue will
be promptly notified.

Online Registration
<http://www.omegaworldclass.org/register-online/>

E-mail:
conference@omegaworldclass.org

CONTACT US

089-692-9900
02-158-9892



Class Timetable *หลักสูตรภาษาไทย*

8.30
Register & 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

Registration Fee	Regular Price
Fee Per 1 Person	18,500.00
VAT 7 %	1,295.00
Total Amount (Bath)	19,795.00

Early Bird
5 ที่เหลือเท่านั้น!

✓ **12,500.00**

875.00

13,375.00

30% OFF FOR **EARLY BIRD**

พิเศษ!!! ค่าสัมมนากับสถาบันโอเมก้าฯ
รับสิทธิลดหย่อนภาษีได้ 200%

**สามารถภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3% ได้