

## บทคัดย่อ

จากการที่คณะผู้จัดทำได้เข้ารับการฝึกปฏิบัติสหกิจใน บริษัท อาโครมา (ประเทศไทย) จำกัดในตำแหน่ง ผู้ช่วยฝ่ายขายและการตลาด แผนก สิ่งทอ (Textile) ได้สังเกตเห็นว่าพนักงานขายมีความสำคัญอย่างมากกับบริษัท เพราะพนักงานขายเป็นตัวกลางในการติดต่อสื่อสารระหว่างลูกค้าและบริษัท ซึ่งบริษัทจะได้ผลกำไรมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับทักษะ ความชำนาญและความสามารถของพนักงานขายแต่ละบุคคล

บริษัทส่วนใหญ่มองข้ามความสำคัญโดยมุ่งเน้นแต่การสร้างผลกำไร หากพนักงานขายไม่มีศักยภาพในการขายหรือการรับมือกับสถานการณ์ที่เกี่ยวกับการควบคุม อาจทำให้เสียผลประโยชน์ในการทำธุรกิจได้

ดังนั้นคณะผู้จัดทำ เห็นถึงความสำคัญของปัญหาดังกล่าว จึงได้รวบรวมข้อมูลจากแหล่งข้อมูลต่างๆรวมถึงประสบการณ์จากการทำงาน โดยปฏิบัติหน้าที่ รวบรวมข้อมูล ความเคลื่อนไหวต่างๆ ในธุรกิจสิ่งทอ และจัดทำเป็นรูปแบบการนำเสนอในที่ประชุม เข้าร่วมการอบรมขั้นพื้นฐานของพนักงานขาย และทำแบบประเมินก่อน-หลัง ทำการขาย จึงเกิดเป็นโครงการเรื่อง “การเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการขาย” ซึ่งแบ่งเป็น 6 หัวข้อใหญ่ ดังนี้

1. การรวบรวมข้อมูลประกอบการอบรม การเพิ่มประสิทธิภาพในการขาย
  - เทคนิค SPIN
  - คำที่ควรเลี่ยงในการทำการขาย
2. การรวบรวมข้อมูลของการตลาด Textile ในปี 2014
3. การแสวงหาตลาดใหม่
4. การร่วมทุนเพื่อขยายสินค้าใหม่
5. การวิเคราะห์ยอดขาย ประเทศไทย / อาเซียน
6. การเตรียมข้อมูลก่อนการขาย

ในการรวบรวมโครงการดังกล่าวมีประโยชน์อย่างมากกับพนักงานขายที่ต้องการพัฒนาการขายให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และช่วยให้นักศึกษาฝึกงาน(บุคคลทั่วไปที่ต้องการเรียนรู้)สามารถนำข้อมูลเหล่านี้เป็นแนวทางประกอบในการปฏิบัติงานได้สะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น

### Abstract

According to the participation in cooperative education at Archroma Co. Ltd., we are served in the position as Marketing and Sales Trainee of Textile, focus as Sales are extremely important to the company because Sales are intermediaries in the communication between the customer and the company. The company will be more or less profitable depending on the skills and abilities of individual salespeople.

The most company overlook the important of communication but only focus on make more profits. If a salesman doesn't have the sale potential or cope with difficult situations which is disadvantage in business.

Therefore, we are focus on the important of problem and gathering information from various sources including work experience by update information and present in Meeting Room. This project "Improving Sales Process Effectiveness" is dived into 6 parts:

- 1) The gathering of data about improving Sales Process Effectiveness for Training
  - SPIN Technique.
  - The avoid word in Sale
- 2) The gathering of data about Textile Marketing 2014
- 3) Seek the new market.
- 4) Joint venture to expand products.
- 5) Analysis of sales in Thailand / ASEAN.
- 6) The data preparation for sale.

This project is very useful to salespeople who want to develop more effective sales and can bring this information as a guide to their jobs quicker and more convenient.