

คอร์สอบรมวางระบบหลังบ้านฝ่ายขาย: Report + Dashboard + AI

(Sales Back Office: Report + Dashboard × AI)

1 วัน — จากรายงานที่ยาวขึ้นทุกเดือน สู่รายการที่บอกได้ว่าเข้านี้ควรช่วยดีลไหนก่อน

จัดทีมบริษัทคุณ · 1 วันเต็ม · ผู้เรียน ≤20 ท่าน · เจ้าของ ผู้จัดการ คนรวมรายงาน และตัวแทนเซลล์เข้าพร้อมกัน

หน้าจอสรุปลข้อมูลแก้ปัญหาไม่ได้ คำคำว่า “กำลังคุย” กับ “ใกล้ปิด” ยังแปลไม่เหมือนกันในแต่ละคน — กราฟจะออกมาเรียบร้อย แต่หัวหน้าก็ยังต้องไล่ถามอยู่ดี
วันนี้เราเริ่มจากการตกลงภาษากลางของทีมงาน แล้วค่อยทำต้นแบบหน้าจอ ไม่ใช่ซื้อระบบมาก่อนแล้วค่อยมาเทียบกันว่าอะไรจะ

ผู้สอน: ปัน นัฐพัชร์ (@pun_nattapatch)฿34,900 ต่อทีม (ผู้เรียนไม่เกิน 20 ท่าน)

ตลอด 1 วัน — คนรอกข้อมูลกับคนใช้ข้อมูลออกแบบกติกาด้วยกัน

1 ตกลงนิยามขั้นตอนของดีล ให้ทั้งทีมแปลเหมือนกัน

เรียนอะไร: ขั้นตอนของดีลที่ใช้ได้จริงต้องบอกได้ว่าเข้าขั้นนี้เมื่อเกิดเหตุการณ์อะไร และออกจากขั้นนี้เมื่อไหร่ · คำกว้างอย่าง “กำลังคุย”

คือต้นเหตุที่ทำให้ตัวเลขคาดการณ์ยอดซื้อไม่ได้

ลงมือทำ: เอาขั้นตอนที่ใช้บ่อยตอนนี้มาลงบนกระดาษ ตัดคำที่ซ้ำหรือกว้างเกินไป แล้วเขียนเงื่อนไขเข้าและออกของทุกขั้นพร้อมชื่อเจ้าของดีล

เพื่ออะไร: เซลล์สองคนอ่านดีลเดียวกันแล้วตอบตรงกัน และตัวเลขคาดการณ์ยอดเริ่มใช้ตัดสินใจได้

2 แยกข้อมูลที่ต้องกรอก ออกจากข้อมูลในระบบคำนวณเองได้

เรียนอะไร: เหตุผลที่เซลล์ไม่กรอกข้อมูล มักไม่ใช่เพราะขี้เกียจ แต่เพราะถูกขอให้กรอกช่องที่ไม่ได้ช่วยงานตัวเองเลย · ช่องที่จำเป็นจริงมักเหลือไม่กี่ช่อง

ลงมือทำ: ไล่ทีละช่องว่าใครใช้ ใช้ตอนไหน แล้วตัดช่องที่ไม่มีคนใช้ทิ้ง · เหลือไว้เฉพาะเจ้าของดีล วันที่คุยล่าสุด งานถัดไป และกำหนดวัน

เพื่ออะไร: ภาระกรอกข้อมูลของเซลล์ลดลง แต่หัวหน้ากลับเห็นความเสี่ยงได้มากกว่าเดิม

3 ออกแบบรายงานประจำวันและรายการดีลค้าง

เรียนอะไร: รายงานที่ดีไม่ได้ตอบว่าเดือนนี้ยอดเท่าไร แต่ตอบว่าเข้านี้ต้องเข้าไปช่วยดีลไหนก่อน · ทุกบรรทัดต้องมีเจ้าของและงานถัดไปกำกับ

ลงมือทำ: ทำแบบรายงานประจำวันและรายการดีลค้างของบริษัทคุณ แล้วลองกรอกด้วยดีลจริงที่ค้างอยู่ตอนนี้ ให้เห็นหน้าตาจริงในห้อง

เพื่ออะไร: ผู้จัดการเลือกวันไปเฝ้าทุกเช้า และรู้วันนี้ควรลงไปช่วยใครก่อนโดยไม่ต้องถามทีละคน

4 ล็อกจังหวะที่หัวหน้าเข้าไปช่วยงาน

เรียนอะไร: เลินแบ่งว่าเมื่อไหร่ควรเข้าไปช่วยปิดดีล เมื่อไหร่ควรสอนเซลล์ และเมื่อไหร่ปัญหาอยู่ที่ข้อมูลต้นทางไม่ใช่ที่คน · สามอย่างนี้ใช้วิธีแก้คนละแบบ

ลงมือทำ: เขียนกติกาการเข้าไปช่วยงานของบริษัทคุณ แล้วทำวาระประชุมสั้นๆ ตั้งต้นจากรายการดีลเสี่ยง แทนการไล่ถามทีละคน

เพื่ออะไร: ประชุมทีมสั้นลงแต่ได้ข้อมูลมากขึ้น และเซลล์รู้ว่าจะได้รับความช่วยเหลือตอนไหน

5 ทำต้นแบบหน้าจอสรุปข้อมูล และวางกติกาว่าคนต้องตรวจอะไร

เรียนอะไร: วิธีเลือกตัวเลขบนหน้าจอจากคำถามที่ผู้บริหารถามจริง ไม่ใช่จากตัวเลขที่ระบบทำได้ · และงานที่เผื่อการประเมินคน ราคา หรือข้อความถึงลูกค้า ต้องมีคนตรวจก่อนเสมอ

ลงมือทำ: ทำต้นแบบหน้าจอจากข้อมูลตัวอย่างที่ปัดข้อมูลส่วนบุคคลแล้ว พร้อมให้ AI ช่วยจัดระเบียบข้อมูลและร่างสรุปรายการติดตาม

แล้วเขียนรายการที่คนต้องตรวจ

เพื่ออะไร: เห็นหน้าตาระบบและทดสอบคำถามบริหารได้จริง ก่อนตัดสินใจว่าจะลงทุนสร้างระบบเต็มหรือไม่

ของที่ได้กลับบ้าน (จับต้องได้ทุกชิ้น)

- นิยามขั้นตอนของดีลพร้อมเงื่อนไขเข้า-ออกทุกขั้น — ไฟล์ที่ทั้งทีมใช้อ้างอิงร่วมกัน
- กติกาเจ้าของดีลและช่องข้อมูลที่ต้องกรอก
- แบบรายงานประจำวัน + แบบรายการดีลค้างพร้อมการติดตาม
- กติกาการเข้าไปช่วยงานของหัวหน้า + จังหวะกบฏงานรายวันและรายสัปดาห์
- ต้นแบบหน้าจอสรุปข้อมูล + โครงข้อมูลที่เปิดใน Excel หรือ Google Sheets ต่อได้
- ชุดคำสั่งให้ AI ช่วยจัดระเบียบและสรุปข้อมูล + รายการที่คนต้องตรวจ
- แผนเริ่มลงมือของทีมหลังจบวัน

อุปกรณ์ที่ต้องเตรียม

- Computer และ Internet WiFi (iPad และ Tablet ไม่สามารถใช้เรียนได้) · ผู้เรียนต้องมีสิทธิ์ติดตั้งโปรแกรมบนเครื่อง
- TV, Projector หรือ Whiteboard
- บัญชี Claude หรือ ChatGPT แบบ Subscription 20 usd ขึ้นไป (ไม่แนะนำ Gemini)
- ส่งข้อมูลก่อนเรียน 5 วัน: ตัวอย่างรายงาน/Excel ที่ปัดข้อมูลส่วนบุคคลแล้ว · รายชื่อขั้นตอนของดีลที่ใช้ · ตัวอย่างดีลค้าง · คำถามที่หัวหน้าถามทีมประจำ
- ต้องมีทั้งคนขอใช้ข้อมูล (เจ้าของ/ผู้จัดการ) และคนรอกข้อมูล (เซลล์/แอดมิน) เข้าร่วมพร้อมกัน

หมายเหตุ

- ชำระค่าบริการก่อนรับการอบรม 100%
- กรุณาชำระค่าบริการก่อนการอบรม 7 วันเพื่อเป็นการยืนยันการจองวันอบรม

- ฟรีค่าเดินทางระยะรวมไป-กลับไม่เกิน 150 กิโลเมตรจากกรุงเทพฯ · ส่วนที่เกินคิดกิโลเมตรละ 7 บาท
- รองรับผู้เรียนสูงสุด 20 ท่านในราคาเดียว · เกิน 20 ท่านสอบถามเป็นกรณีไป
- ราคานี้ไม่มีภาษีมูลค่าเพิ่ม · หักภาษี ณ ที่จ่ายได้ 3%
- คอร์สนี้อิงบทกวีกา แบบฟอร์ม และต้นแบบหน้าจอ — การสร้างระบบพร้อมใช้จริง เชื่อมต่อระบบเดิม และย้ายข้อมูล เป็นงานที่ประเมินขอบเขตแยก
- บริษัทที่มีหลายสาขา เลือกสาขาหรือสาขางานต้นแบบ 1 ชุดเป็นตัวตั้งในวันอบรม แล้วขยายผลต่อเองได้
- รายละเอียดขอบเขตงาน เกณฑ์รับงาน และเงื่อนไขอื่น อยู่ในเอกสารขอบเขตงานและข้อเสนอโครงการที่ส่งคู่กัน