

	ใบความรู้	
	วิชา : การขายเบื้องต้น	
	หน่วยที่ 4 : โอกาสและความก้าวหน้าของผู้ประกอบอาชีพการขาย	

หัวข้อเรื่อง

1. ตำแหน่งงานของผู้ประกอบอาชีพการขาย
2. รายได้ของผู้ประกอบอาชีพการขาย
3. รูปแบบของการจ่ายค่าตอบแทน

สาระสำคัญ

โอกาสและความก้าวหน้าของผู้ประกอบอาชีพการขายขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการคือ ความสามารถ บุคลิกภาพในการขาย และประสบการณ์ในการทำงาน ตำแหน่งงานของผู้ประกอบอาชีพการขาย มี 2 ระดับ คือ ระดับปฏิบัติงาน และระดับบริหาร ระดับปฏิบัติการ ได้แก่ พนักงานขายฝึกหัด พนักงานผู้น้อย พนักงานขายอาวุโส ระดับบริหาร ได้แก่ ผู้ควบคุมงานขาย ผู้ช่วยผู้จัดการ ผู้จัดการขาย ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด รองประธานบริษัทฝ่ายการตลาด ส่วนรายได้ของผู้ประกอบอาชีพการขาย จะได้มากขึ้นเพียงใด ขึ้นอยู่กับความรู้ ความสามารถประสบการณ์ทางการขาย ประเภทของสินค้าและบริการ ระดับค่าครองชีพ สภาพทางเศรษฐกิจ ซึ่งรูปแบบของการจ่ายค่าตอบแทน ได้แก่ เงินเดือนประจำ ค่าตอบแทนตามเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย การจ่ายตามส่วนของกำไร การให้โบนัสแบบพิเศษ แบบผลประโยชน์เกื้อกูล และแบบผสม

จุดประสงค์การเรียนรู้

๑. ระบุถึงปัจจัยที่ทำให้พนักงานขายก้าวหน้าในอาชีพได้
๒. อธิบายลักษณะงานตามตำแหน่งของผู้ประกอบอาชีพการขายได้
๓. ระบุปัจจัยที่ทำให้พนักงานขายได้รับรายได้มากหรือน้อยได้
๔. อธิบายวิธีการให้ค่าตอบแทนแต่ละแบบได้

ความก้าวหน้าของผู้ประกอบอาชีพการขาย

มนุษย์ทุกคนที่เกิด เติบโต และประกอบอาชีพอยู่ในสังคม ย่อมต้องการความสำเร็จในอาชีพที่ตนเองประกอบทั้งสิ้น เพราะความประสบความสำเร็จก็หมายถึง การมีรายได้ที่ดี มีฐานะทางการเงินมั่นคง สร้างชื่อเสียงให้ตนเองได้ อีกทั้งสังคมก็ยกย่อง ทำให้ขยายสาขาออกไปได้ง่าย สร้างผลกำไรให้แก่กิจการเพิ่มขึ้น

ในการประกอบอาชีพการขายเช่นเดียวกัน ความสำเร็จในงานขายจะมาจากความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ ซึ่งเกิดจากการฝึกฝน อบรมจนเกิดเป็นทักษะในการทำงาน นอกจากนี้ยังนักขายยังต้องเรียนรู้ในหลักการจัดการ และการบริหารงาน สิ่งเหล่านี้จะทำให้นักขายประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพได้

ตำแหน่งงานของผู้ประกอบอาชีพการขาย

ตำแหน่งงานของผู้ประกอบอาชีพการขายในงานขายส่งและในงานอุตสาหกรรม

๑. พนักงานขายฝึกหัด Trainee เป็นพนักงานขายที่เริ่มต้นทำงานใหม่ ไม่เคยมีประสบการณ์ในการขายมาก่อน ซึ่งจำเป็นต้องได้รับการฝึกอบรมก่อน ประมาณ 6 เดือน ถึง 1 ปี เป็นอย่างน้อย และจะอยู่ภายใต้การดูแลควบคุมของพนักงานขายอาวุโส หรือผู้ควบคุมดูแล
๒. พนักงานขายผู้น้อย Junior Salesman เป็นตำแหน่งที่ผ่านการเป็นพนักงานขายฝึกหัดแล้ว สามารถมีอิสระในการทำงาน แต่อยู่ในความควบคุม ดูแลของพนักงานขายอาวุโส หรือผู้ควบคุมดูแล เช่นกัน
๓. พนักงานขายอาวุโส Senior Salesman เป็นตำแหน่งงานสูงสุดของพนักงานขายในฝ่ายปฏิบัติการ เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญในงานขาย ซึ่งจะต้องรายงานการปฏิบัติงานต่อผู้ควบคุมงานขาย
๔. ผู้ควบคุมงานขาย Sales Supervisor เป็นตำแหน่งงานฝ่ายบริหารขั้นต้นในงานขาย และเป็นตำแหน่งเชื่อมโยงระหว่างพนักงานขายกับผู้บริหารของกิจการ ทำหน้าที่ ดูแล ควบคุม ให้คำปรึกษาและให้ความรู้แก่พนักงานขายในทีมงาน รายงานผลต่อผู้จัดการขาย
๕. ผู้จัดการขายประจำภาค Regional Sales Manager แยกออกเป็น ธุรกิจขนาดใหญ่ และขนาดเล็ก ดังนี้
 - สำหรับธุรกิจขนาดใหญ่ จะมีการแบ่งเขตการขายออกไปตามภูมิภาค มีผู้จัดการขายประจำภาคเป็นผู้บริหารตามนโยบายของสำนักงานใหญ่
 - สำหรับธุรกิจขนาดเล็ก ซึ่งสาขาไม่กว้างขวางใหญ่โต จะมีผู้จัดการฝ่ายขาย Sales Manager เป็นผู้บริหารดูแล และดำเนินงานด้านการขาย
๖. ผู้อำนวยการฝ่ายตลาด Marketing Director/Marketing Manager เป็นตำแหน่งงานฝ่ายบริหารระดับสูงของฝ่ายขาย รับผิดชอบงานด้านการตลาดทั้งหมดของธุรกิจ และถือว่าเป็นหัวใจของธุรกิจการขาย
๗. รองประธานบริษัทฝ่ายการตลาด Vice President in Charge of Marketing เป็นตำแหน่งสูงสุดของผู้บริหารงานขายของธุรกิจ ทำหน้าที่วางแผน กำหนดนโยบายการขาย และประสานงานกับฝ่ายอื่นๆ ของธุรกิจ

ตำแหน่งงานของผู้ประกอบอาชีพการขายในงานขายปลีก

- ตำแหน่งงานขายในงานขายปลีกขนาดเล็ก

๑. พนักงานขายฝึกหัด Trainee เป็นพนักงานใหม่ ต้องผ่านการอบรม เรียนรู้งาน เหมือนพนักงานฝึกหัดทั่วไปๆ ของธุรกิจอื่นๆ
๒. พนักงานขาย Sales Person เป็นพนักงานฝึกหัดที่ผ่านการฝึกอบรม และปฏิบัติงานได้ผลดี จนได้รับความไว้วางใจให้รับผิดชอบขายในแผนกใดแผนกหนึ่ง
๓. ผู้ช่วยผู้จัดการ Assistant Manager จะรับผิดชอบการทำงานของธุรกิจแทนผู้จัดการทุกอย่าง
๔. ผู้จัดการ Manager เป็นตำแหน่งสูงสุดในงานขายปลีกขนาดเล็ก

- ตำแหน่งของผู้ประกอบอาชีพการขายในงานขายปลีกขนาดใหญ่
 งานขายปลีกขนาดใหญ่ เช่น ห้างสรรพสินค้า Department Store ร้านสรรพอาหาร Super Market

๑. พนักงานขายฝึกหัด

๒. พนักงานขาย

๓. ผู้จัดการแผนก Division Manager ดูแลงานขายและพนักงานขายในแผนกที่ตนเองรับผิดชอบ

๔. ผู้จัดการฝ่าย Department Manager รับผิดชอบงานทุกอย่างในหน้าที่ของฝ่ายและ

ประสานงานกับฝ่ายอื่น เพื่อความคล่องตัวในการทำงาน

๕. ผู้จัดการ Manager เป็นตำแหน่งสูงสุดของงานขายปลีก ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วจะเป็นเจ้าของ

ธุรกิจที่ทำหน้าที่ผู้จัดการเอง ทำหน้าที่ในส่วนของการบริหารทั้งหมด

GM ประกาศรับสมัครงาน

บริษัท โกลเด้นมัม จำกัด ต้องการผู้ร่วมงานจำนวนมาก

- 1.) **ช่างเทคนิค/ช่างควบคุมเครื่องจักร**
 - วุฒิ ปวส. ช่างยนต์ ช่างกล ช่างอุตสาหกรรม ช่างไฟฟ้า ช่างอิเล็กทรอนิกส์
 - อ่าน, เขียน, พูดภาษาอังกฤษได้
 - เพศชาย อายุ 18-35 ปี ผ่านการเกณฑ์ทหาร หรือจบ รด.แล้ว
 2. **พนักงานทั่วไป/ผู้ช่วยช่าง/พนักงานขับรถ Fork lift**
 - วุฒิ ปวช., ม.6, ม.3
 - อ่าน, เขียนภาษาอังกฤษได้พอสมควร ตำแหน่งรถ fork lift ต้องเคยผ่านงานขับรถ fork lift ด้วย
 - เพศชาย อายุ 18-35 ปี ผ่านการเกณฑ์ทหาร หรือจบ รด.แล้ว
 - 3.) **เสียบ/พนักงานสำนักงาน/พนักงานพิมพ์ดีด**
 - วุฒิ ม.6/ปวช./ปวส.ขึ้นไป สาขาบัญชี, การตลาด สามารถใช้โปรแกรม office ได้
 - เพศหญิง อายุ 18-30 ปี
 - 4.) **พนักงานขนถ่ายสินค้า เม็ดพลาสติก/ข้าวสาร/สิ่ง-กล่องกระดาษ ขนาด 25 กก./ถุง และไม่เกิน 50 กก./ถุง**
 - วุฒิ ไม่จำกัดวุฒิการศึกษา
 - เพศชาย อายุ 18-45 ปี ร่างกายแข็งแรง ไม่มีโรคประจำตัว
 - มีที่พักหรือรถรับส่งฟรี มีเบี้ยเลี้ยง รายได้ดี
- หลักฐานการสมัคร:** รูปถ่ายหน้าตรงไม่สวมแว่นขนาด 1" จำนวน 2 รูป, ใบสมัครงานของบริษัท, สำเนาบัตรประชาชน, สำเนาทะเบียนบ้าน, วุฒิการศึกษา, ใบผ่านงาน(ถ้ามี)
- ติดต่อขอใบสมัครได้ที่สำนักงาน เน้นเขาดินซอยกระหวงหลังงาน ค. หรือตาวนโหลตที่ www. หากพักอาศัยอยู่ในแหลมฉบังและมาบตาพุด หรือใกล้เคียงจะได้รับพิจารณาเป็นพิเศษ
- สนใจติดต่อ คุณรุ่ง Tel: 085-197 6697 Email: rungs_111@hotmail.com



จากตำแหน่งของผู้ประกอบอาชีพการขายดังกล่าว สามารถแยกออกได้เป็น 2 ระดับ คือ ระดับผู้ปฏิบัติ

Practitioner และระดับผู้บริหาร Executives ดังนี้

ระดับผู้ปฏิบัติ Practitioner ประกอบด้วย

๑. พนักงานขายฝึกหัด
๒. พนักงานขายผู้น้อย
๓. พนักงานขายอาวุโส

ระดับผู้บริหาร Executives

๑. ผู้ควบคุมงานขาย
๒. ผู้จัดการขายประจำภาค
๓. ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด
๔. รองประธานบริษัทฝ่ายการตลาด

รายได้ของผู้ประกอบอาชีพการขาย

รายได้ หรือค่าตอบแทนของนักขาย อาจจะได้รับเป็นเงิน หรือไม่ใช่เงินก็ได้ ซึ่งรายได้นั้นเกิดขึ้นจาก ความรู้ ความสามารถ ทักษะ ประสบการณ์ในการขายของนักขายเอง วัตถุประสงค์โดยทั่วไปของการจ่ายค่าตอบแทน มีดังนี้

๑. เพื่อจูงใจให้นักขายปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ มีความพึงพอใจ สร้างขวัญและกำลังใจในการทำงาน
๒. เพื่อให้ให้นักขายได้ใช้ความสามารถในการทำงานอย่างเต็มที่ เพราะรายได้ของนักขายขึ้นอยู่กับ

ความสามารถของนักขายเอง

๓. เพื่อสร้างความยุติธรรม ความแน่นอน และมีเหตุผลในการจ่ายค่าตอบแทนแก่นักขาย
 ๔. เพื่อควบคุมต้นทุนของธุรกิจ ให้มีหลักในการจ่ายค่าตอบแทนที่คุ้มค่า
- ธุรกิจมีแนวทางในการให้ค่าตอบแทนแก่นักขาย สรุปได้ดังนี้
๑. ความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ของพนักงานขาย
 ๒. ประเภทของสินค้าและ/หรือบริการ
 ๓. ระดับค่าครองชีพ และสถานะทางเศรษฐกิจ
 ๔. นโยบายของธุรกิจ
 ๕. นโยบายของคู่แข่งชั้นในธุรกิจประเภทเดียวกัน
 ๖. ลักษณะของการประกอบการค้า

รูปแบบของการจ่ายค่าตอบแทน



๑. เงินเดือนประจำ Salary เป็นค่าตอบแทนในรูปเงินที่จ่ายให้เป็นรายเดือน ในจำนวนที่แน่นอน โดยไม่ขึ้นอยู่กับยอดขาย หรือผลการปฏิบัติการ เป็นวิธีการที่ง่าย และสะดวก ธุรกิจสามารถวางแผนงานได้ล่วงหน้า แต่ไม่จูงใจ/กระตุ้นพนักงานฝ่ายขาย

๒. ค่าตอบแทนตามเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย Commission เป็นการให้ค่าตอบแทนแก่นักขายตามอัตราส่วนของยอดขายที่นักขายสามารถขายได้ เป็นการให้ค่าตอบแทนที่ยุติธรรมทั้ง 2 ฝ่าย เพราะถ้านักขายมีความสามารถน้อยและขยันน้อย ก็ได้น้อย มีความสามารถมากและขยันมาก ก็得多 เช่น กำหนด Commission 5% ถ้านักขายทำยอดขายได้ 10,000 บาท ก็จะได้ค่าตอบแทน 500 บาท เป็นต้น

๓. แบ่งผลประโยชน์ตามส่วนของกำไร Profit Sharing เป็นการจ่ายค่าตอบแทนแก่นักขายตามส่วนของกำไรที่ธุรกิจได้รับ โดยกำหนดไว้เป็นอัตรา เช่น 5%, 10% ของผลกำไร การจ่ายค่าตอบแทนแบบนี้ส่งผลให้นักขายทำยอดขายให้มากขึ้น เพราะถ้ายอดขายได้มาก ธุรกิจได้รับผลกำไร ผลก็คือนักขายได้ส่วนแบ่งของกำไรสูงตามไปด้วย

๔. โบนัส Bonus เป็นเงินแถมพิเศษให้แก่พนักงาน และพนักงานอื่นๆ ของธุรกิจ การจ่ายโบนัสมักจะใช้เงินเดือนประจำเป็นฐานคูณด้วยจำนวนเดือนที่ธุรกิจกำหนด ซึ่งการจ่ายค่าตอบแทนแบบโบนัสนี้มักจะใช้คู่กับแผนการจ่ายแบบอื่นๆ

ขั้น	Active Member 500-			3x9
	จน.สมาชิก	ผลตอบแทน	คอมมิชชั่น	รวม
1	3	7%	35.00	105.00
2	9	10%	50.00	450.00
3	27	15%	75.00	2,025.00
4	81	30%	150.00	12,150.00
5	243	2%	10.00	2,430.00
6	729	2%	10.00	7,290.00
7	2187	2%	10.00	21,870.00
8	6561	2%	10.00	65,610.00
9	19683	2%	10.00	196,830.00
รวม				308,760.00

๕. ค่าตอบแทนพิเศษ Extra เป็นการจ่ายค่าตอบแทนที่ทำให้พนักงานมีขวัญและกำลังใจในการทำงาน เพราะเป็นรายได้เสริม เช่น เงินประจำตำแหน่ง ค่าเดินทาง ค่าน้ำมันรถ ค่าเบี้ยประชุม เป็นต้น

๖. ผลประโยชน์ก่อกูล Fringe Benefits เป็นการจ่ายค่าตอบแทนในรูปของสวัสดิการต่างๆ เช่น ค่ารักษาพยาบาล การประกันชีวิต ส่วนลดสำหรับพนักงาน เป็นต้น

๗. ผสม Intigrated plan เป็นการจ่ายค่าตอบแทนที่นิยมกันอยู่ในธุรกิจต่างๆ ไป เป็นการจ่ายค่าตอบแทนที่เสริมข้อดี และแก้ไขข้อบกพร่องของแต่ละวิธี ให้มีความเหมาะสม ยุติธรรมในการจ่ายค่าตอบแทน เช่น เงินเดือนบวกเปอร์เซ็นต์จากยอดขาย เงินเดือนบวกโบนัส เงินเดือนบวกผลประโยชน์ตามส่วนของกำไร เป็นต้น

สรุป

ในการประกอบอาชีพการขาย สิ่งที่นักขายปรารถนาคือตำแหน่งระดับผู้บริหารและรายได้ (หรือค่าตอบแทนที่เหมาะสม) รายได้ของอาชีพการขายจะไม่มีกำหนดเพดาน นักขายจะได้มากหรือน้อยขึ้นอยู่กับการขาย ยิ่งนักขายสามารถทำยอดขายให้กิจการมากเท่าไร ทำผลประโยชน์ให้แก่ธุรกิจมากเท่าไร นักขายก็จะได้รับรางวัลรายได้ รวมถึงผลประโยชน์อื่นๆ อีกมากมาย ไม่ว่าจะเป็นบ้าน รถประจำตำแหน่ง หรือการท่องเที่ยว และอื่นๆ จึงเห็นว่า นักขายคนใดเมื่อมาปฏิบัติงานขาย จึงพยายามป็นปายให้ถึงจุดหมายที่คาดหวังไว้ทั้งสิ้น และเมื่อประสบความสำเร็จ เขาจะภูมิใจในรางวัลชีวิตที่ตนได้รับ