

กระบวนการจัดการ การขาย..สุดแท้

ชื่อ-นามสกุล.....

ชั้น.....เลขที่.....

คำสั่ง จงจับคู่ข้อมูลกระบวนการจัดการขายให้ถูกต้อง



- | | | | |
|---|-----------------------|-----------------------|--|
| 1.รับนโยบายจากบริษัท | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | การวางแผนตัดสินใจในทางเลือกต่างๆ |
| 2.การวางแผน | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | เป็นกระบวนการที่สำคัญนำไปสู่
การกระทำกิจกรรมต่างๆ |
| 3.การจัดองค์การและ
บริหารหน่วยงานขาย | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | เพื่อสรรหาบุคลากรไปปฏิบัติหน้าที่ |
| 4.การสรรหาและการ
คัดเลือกพนักงานขาย | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | การฝึกอบรมเป็นการชี้แจงให้พนักงาน
เข้าใจนโยบาย |
| 5.การฝึกอบรมและ
การจูงใจพนักงานขาย | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | เป็นการแบ่งส่วนตลาดออกเป็นส่วนๆ |
| 6.การกำหนดอาณา
เขตขาย | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | เป็นกิจกรรมที่กระทำก่อนการประเมิน |
| 7.การกำหนดมาตรฐาน
การปฏิบัติงาน | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | เป็นกิจกรรมขั้นตอนสุดท้ายเพื่อทราบ
ผลของการทำงาน |
| 8.การประเมินผลพนักงาน | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | ทราบจุดประสงค์หรือเป้าหมายของงาน |