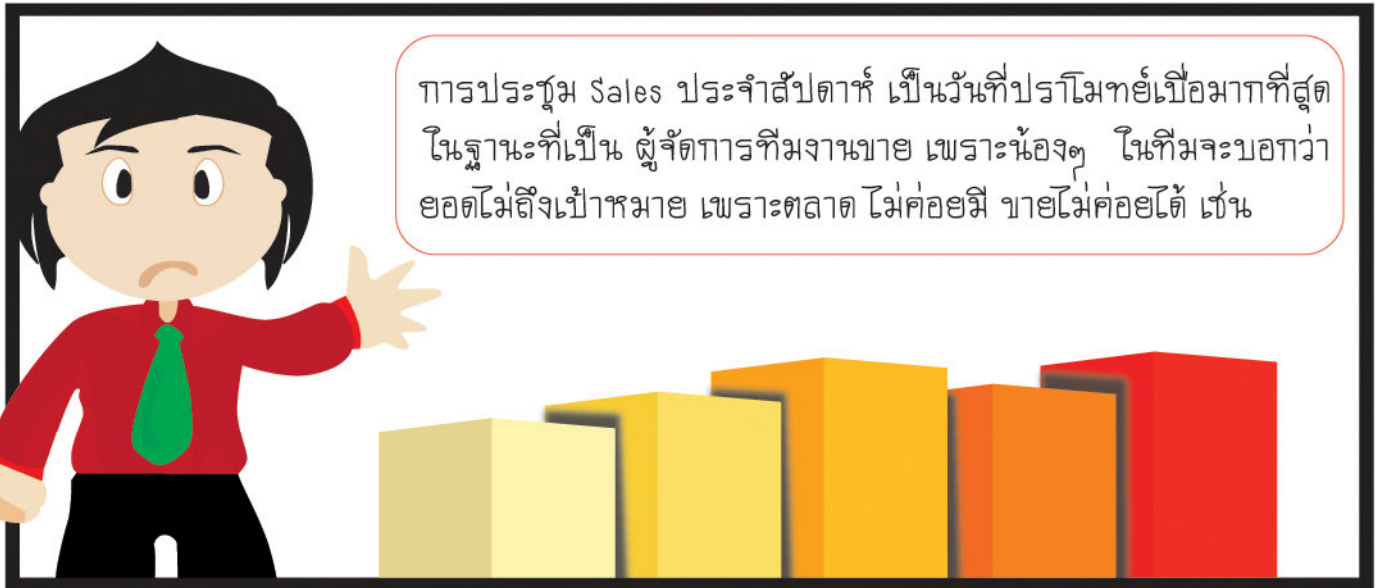


# กรณีศึกษา : หมวดยุติการที่มงานขาย

## เรื่องที่ 2 # ตลาดไม่ค่อยมี ขายไม่ค่อยได้



คุณเป็นปรมาจารย์จะแนะนำน้องๆให้ทำงานอย่างไร  
เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากขึ้น ไม่ใช่ยอมแพ้ง่ายๆแบบนี้

**วิเคราะห์อาการและกำหนดแนวทางแก้ไข**

- อาการของผู้จัดการฝ่ายขาย

.....  
.....

- หลุมพรางของพนักงานขาย

.....  
.....

- แนวทางที่ใช้ในการพัฒนาพนักงานขาย

.....  
.....