

# मितซูบิชิจัดแข่งขันทักษะการขายประจำปี 2555

ปทุมธานี – 29 ตุลาคม 2555: มิตซูบิชิ มอเตอร์ส ประเทศไทย จัดแข่งขันทักษะการขายรถยนต์มิตซูบิชิ หวังพัฒนาและยกระดับคุณภาพพนักงานขายให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้ลูกค้า พร้อมรองรับยอดขายที่เติบโตขึ้นเท่าตัว บริษัท สิทธิผลเซลส์ จำกัด คว่ำรางวัลชนะเลิศไปครอง



มร.โนบุยุกิ มูราฮาชิ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท มิตซูบิชิ มอเตอร์ส (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยถึงการดำเนินงานด้านการขายของบริษัทว่านอกเหนือจากการขยายโชว์รูมและศูนย์บริการมาตรฐานให้ครอบคลุมทั่วประเทศเพื่อสร้างความสะดวกสบายให้กับลูกค้าที่สนใจในผลิตภัณฑ์ของมิตซูบิชิแล้ว บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรทั้งด้านงานขายและการบริการควบคู่กันไปเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าที่เข้ารับบริการ และเพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานของบริษัทฯ โดยล่าสุดได้มีการจัดการแข่งขันทักษะการขายรถยนต์มิตซูบิชิ หรือ Mitsubishi Sales Skill Contest ประจำปี 2555 เพื่อเป็นการทดสอบความรู้ความสามารถของพนักงานขายของผู้จำหน่าย รวมทั้งเป็นแนวทางในการพัฒนางานด้านการขายของบริษัทต่อไป



“พนักงานขายของผู้จำหน่ายถือเป็นบุคคลกลุ่มแรก ที่ได้รับรู้จักและสัมผัสกับลูกค้าโดยตรง และถือเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญสำหรับการดำเนินงานของเราเพราะนอกจากจะทำหน้าที่ให้ข้อมูลด้านผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้าและผู้สนใจแล้วยังเป็นตัวกลางในการรักษาและเชื่อมความสัมพันธ์กับลูกค้าในพื้นที่ได้เป็นอย่างดี ทั้งนี้จากนโยบายขยายเครือข่ายผู้จำหน่ายของบริษัททำให้ปัจจุบันมิตซูบิชิมีโชว์รูมและศูนย์บริการมาตรฐานที่เปิดให้บริการแล้วรวม 172 แห่ง ครอบคลุมทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด และคาดว่าจะสามารถเปิดให้บริการครบ 200 สาขาภายในปีงบประมาณนี้ จากจำนวนโชว์รูมที่ขยายตัวเพิ่มขึ้นพร้อมยอดขายที่เติบโตขึ้นกว่าเท่าตัวส่งผลให้มีพนักงานเพิ่มขึ้นตามลำดับ โดยปัจจุบันเรามีพนักงานขายรวมทั่วประเทศจากทุกผู้จำหน่ายอยู่ที่กว่า 2,200 คน ดังนั้นการรักษามาตรฐานของการให้บริการของผู้จำหน่ายจึงถือเป็นสิ่งสำคัญเพราะมีส่วนสนับสนุนกิจกรรมการขายของบริษัทฯ รวมทั้งช่วยสร้างความมั่นใจและความพึงพอใจให้กับลูกค้ารถยนต์มิตซูบิชิที่เข้ารับบริการ” มร.มูราฮาชิ กล่าว



ทั้งนี้เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าที่เข้ามาที่โชว์รูมและศูนย์บริการของมิตซูบิชิ นั้น มร.มูราฮาชิกล่าวว่าในทุกปีทางมิตซูบิชิ มอเตอร์ส จะจัดการฝึกอบรมหลักสูตรต่างๆ เพื่อพัฒนาคุณภาพของพนักงานขายของผู้จำหน่ายมากกว่า 40 ครั้ง ต่อปี ซึ่งครอบคลุมทั้งในด้านของผลิตภัณฑ์ ทักษะการขาย กระบวนการขาย มาตรฐานผู้จำหน่าย

ตลอดจนการรักษาระดับมาตรฐานทางด้านการขาย นอกจากนี้ยังมีการแบ่งระดับของพนักงานขายที่เข้ารับการฝึกอบรมออกเป็น 3 ระดับใหญ่ๆ เพื่อเพิ่มศักยภาพการปฏิบัติงานของพนักงานขาย ได้แก่ระดับขั้นต้นซึ่งจะเป็นการอบรมในหลักสูตรสำหรับการขายทั่วไป ระดับกลางโดยจะเน้นในด้านของทักษะการขาย และระดับสูงหรือมาสเตอร์ที่เป็นการอบรมด้านการบริหารการขาย โดยพนักงานที่ผ่านการอบรมจะได้รับบัตรที่พนักงานขายซึ่งจะช่วยเพิ่มความมั่นใจให้กับลูกค้าที่เข้ารับการบริการได้ว่าพนักงานดังกล่าวได้ผ่านการอบรมและมีความรู้ความสามารถในการบริการลูกค้าตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด



“สำหรับการจัดการแข่งขันทักษะการขายรถยนต์มิตซูบิชิในครั้งนี้ถือเป็นอีกหนึ่งกิจกรรมที่จะเป็นเครื่องพิสูจน์ให้เห็นถึงศักยภาพและความพร้อมในการให้บริการที่แท้จริงของผู้จำหน่าย นอกจากนี้ยังสามารถนำมาใช้ในกำหนดแนวทางการพัฒนาการฝึกอบรมเจ้าหน้าที่ในระดับต่างๆ เพื่อเพิ่มพูนความรู้ความสามารถของพนักงานของผู้จำหน่าย ซึ่งจะนำไปสู่การสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้าของเราต่อไป” มร.มูราฮาชิกล่าว



สำหรับรูปแบบของการจัดการแข่งขันทักษะด้านการขาย รถยนต์มิตซูบิชิ ในปีนี้ได้แบ่งออกเป็น 2 รอบ คือรอบคัดเลือกซึ่งจะเป็นการสอบข้อเขียนเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และข้อมูลทั่วไป โดยมีการจัดแข่งขันในแต่ละภาคพร้อมกันทั่วประเทศ ซึ่งมีผู้เข้าแข่งขันทั้งหมด 700 คน และคัดเลือกให้เหลือเพียง 40 คน สำหรับการแข่งขันในรอบชิงชนะเลิศซึ่งจะแบ่งออกเป็นรอบสอบทั้งด้านทฤษฎี และปฏิบัติ โดยจัดการแข่งขันขึ้นที่ บริษัท มิตซูบิชิ มอเตอร์ส (ประเทศไทย) จำกัด

## ผลการแข่งขันทักษะรถยนต์มิตซูบิชิ หรือ Mitsubishi Sales Skill Contest ประจำปี 2555

รางวัลชนะเลิศ	คุณพีระศักดิ์ ถนอมทองพันธ์	บริษัท สิทธิผลเชลล์ จำกัด
รางวัลรองชนะเลิศลำดับที่ 1	คุณสุทธินันต์ สีมสุ่น	บริษัท กาญจนอัครวิวัฒน์ จำกัด
รางวัลรองชนะเลิศลำดับที่ 2	คุณศิวาภู จันทร์แจ่ม	บริษัท กาญจนอัครวิวัฒน์ จำกัด