

WELCOME TO SAHAPAT



แผนกตรวจสอบงานขาย

Sales Audit Section



SAHAPAT



ประวัติแผนกตรวจสอบงานขาย

เป็นแผนกที่จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2557 โดยท่านประธาน คุณบุญชัย โชควัฒนา บริหารงานโดย คุณสมคิด พรพระพิสุทธิ์ ตำแหน่งผู้ช่วยผู้จัดการส่วน และ คุณเจริญ จองธุรกิจ ตำแหน่ง ผู้ช่วยผู้จัดการ ภายใต้การกำกับดูแลโดยคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงของบริษัท



วัตถุประสงค์ แผนตรวจสอบงานขาย

- เพื่อตรวจสอบการทำงานของฝ่ายขายให้ ถูกต้องตาม กฎระเบียบ การทำงานตามนโยบายของบริษัท
- ให้ความรู้ เรื่องการทำงานที่ถูกต้อง
- สร้างจิตสำนึกให้เป็นคนดีขององค์กร
- ป้องกันการทุจริตขององค์กร



หลักสูตรอบรม



พนักงานขาย
หน่วยรถ

พนักงานขายแบบใหม่ที่ถูกค้าปรารถนา

- พนักงานขายต้องมีความสามารถในการพิชิตใจลูกค้า ทำให้ลูกค้าไว้วางใจ จึงจะสามารถปิดการขาย และรักษาลูกค้าไว้ได้ยาวนาน พนักงานขายที่ดีควรมีคุณสมบัติที่ดีดังนี้
- ซื่อสัตย์สุจริต (**Honesty**) ลูกค้าต้องการให้พนักงานขายมีความซื่อสัตย์สุจริตต่อตนเอง ในการเสนอขายสินค้าให้กับลูกค้าโดยไม่หลอกลวงผู้บริโภค
- ความจริงใจ (**Sincerity**) ลูกค้าต้องการให้พนักงานขายมีความตั้งใจที่จะช่วยเหลือ และแก้ไขปัญหาลูกค้าได้ด้วยความจริงใจอยู่เสมอ
- การบริการด้วยใจ (**Service Mind**) ลูกค้าต้องการให้พนักงานบริการด้วยความเต็มใจ ทั้งบริการก่อนขาย ระหว่างการขาย และบริการหลังการขาย เป็นต้น
- การตรงต่อเวลา มีความสำคัญต่อพนักงานขายค่อนข้างมาก เพราะเป็นการสร้างความเชื่อถือให้กับลูกค้าได้ และตรงต่อเวลาตามที่นัดหมายทำให้ลูกค้าประทับใจ

- มีความรู้สึกที่ดีต่องาน พนักงานขายต้องสร้างความรักและศรัทธาในอาชีพงานขายของตนเอง ถ้าพนักงานขายเชื่อถือในอาชีพก็จะทำให้ลูกค้าเชื่อถือ
- มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี การที่พนักงานขายมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีจะทำให้ลูกค้าสร้างความรู้สึกเป็นกันเองกับพนักงานขาย
- มีบุคลิกภาพที่ดี โดยส่วนมากการแต่งกายที่ดี รูปร่างหน้าตาดี มีความสุภาพอ่อนน้อม จะทำให้ลูกค้าอยากพบปะคุยด้วย
- ความสามารถในการใช้คำถามและคำตอบ ซึ่งจะนำไปสู่การแก้ไขปัญหาความต้องการของลูกค้าได้ ดังนั้นพนักงานขายจึงต้องใช้คำที่มีความสุภาพอ่อนน้อม เพื่อให้ลูกค้ายินดีที่จะตอบคำถามนั้น ๆ
- ความสามารถในการสนทนา พนักงานขายที่ดีต้องมีความสามารถในการสนทนากับลูกค้าและพร้อมที่จะสนทนากับลูกค้าได้ทุกเรื่อง

- มีความมั่นใจในตนเอง พนักงานขายที่มีความมั่นใจในตนเองจะทำให้ลูกค้าเชื่อถือในตัวพนักงานขาย และนำไปสู่ความเชื่อถือนในสินค้าและบริการด้วย
- การยิ้มแย้มแจ่มใส เป็นคุณสมบัติที่สำคัญเป็นอย่างมาก เนื่องจากการที่พนักงานขายปฏิบัติงานขายด้วยใบหน้าที่มีแต่รอยยิ้มจะทำให้ลูกค้ารู้สึกดีและอยากจะใช้บริการด้วย
- ความเป็นผู้นำ ผู้นำมีส่วนในการตัดสินใจได้ในงานขาย เพราะลูกค้าเมื่อต้องการซื้อสินค้าจะต้องถามข้อสงสัยบางอย่างในสินค้านั้น ๆ
- การมีจรรยาบรรณที่ดีต่อลูกค้า พนักงานขายต้องระลึกอยู่เสมอว่าลูกค้าคือบุคคลที่สำคัญที่สุดที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

จิตสำนึกและความรับผิดชอบส่วนตัว

โดย ดร. ครรชิต มาลัยวงศ์ ราชบัณฑิต

- พวกเราทุกคนอยากให้ทุกสิ่งทุกอย่างในโลกนี้เป็นอย่างที่เราคิด เราอยากให้การจราจรในกทม. สะดวกสบาย ไม่มีใครทำผิดกฎ ไม่มีใครคอยเบียดเข้ามาตัดหน้ารถของเรา เราอยากให้ลูกน้องของเราทำงานอย่างขยันขันแข็ง และ มีความรับผิดชอบในการทำงานที่เรามอบหมายให้เสร็จ เราอยากให้รัฐมนตรีมีความรับผิดชอบทำงานอย่างเข้มแข็ง เราอยากให้นักการเมืองไม่โกงกิน เราอยากให้ข้าราชการให้บริการแก่ประชาชนอย่างยิ้มแย้ม ฯลฯ
- สิ่งที่เราอยากเห็นนั้นไม่ผิดอะไร ใคร ๆ ก็อยากได้แบบนี้ทั้งนั้น แต่สิ่งเหล่านี้เป็นไปได้ยากในชีวิตจริง เพราะคนที่ทำให้เรารู้สึกหงุดหงิดเหล่านั้นเป็นคนที่ยังขาดจิตสำนึกและไม่เข้าใจความสำคัญของการมีความรับผิดชอบส่วนตัว

- หากเรามองไปรอบ ๆ ตัวเราทุกวันนี้จะพบเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจากการขาดจิตสำนึกและความรับผิดชอบส่วนตัวมากเกินไป ไม่เฉพาะแต่เรื่องที่กำลังถึงข้างต้น แม้แต่ในที่ทำงานของเราเอง เราก็พบเหตุการณ์ที่ไม่น่าเกิด เช่น พนักงานใช้เวลาทำงานในการส่งอีเมลนัดหมายกับเพื่อน ๆ หรือเปิดข่าวอ่านโดยไม่สนใจกับงานอื่น ๆ ที่ค้างอยู่, นักโปรแกรมเขียนโปรแกรมออกรายงานโดยไม่สนใจเรื่องการสะกดคำให้ถูกต้อง หรือละเลยการระบุหน่วยของข้อมูล, พนักงานเว็บไม่สนใจลบประกาศที่หมดอายุออกจากหน้าเว็บ
- มีคำถามว่า เมื่อมีผู้สังเกตเห็นเหตุการณ์ต่าง ๆ ที่ไม่น่าพึงพอใจเหล่านี้ เขาทำอย่างไร



- คำตอบก็คือ ผู้ที่เห็นเหตุการณ์เช่นนี้อาจจะคิดหรือทำดังต่อไปนี้
- ส่ายหน้าด้วยความระอากใจที่เกิดเรื่องเช่นนี้
- ไม่ทำอะไรเลย เพราะไม่ใช่เรื่องของตนเอง
- ไม่ทำอะไรเลย เพราะถึงแม้จะพยายามทำอะไรไป ก็ไม่เกิดผล
- การพยายามพัฒนาจิตสำนึกนั้น จะต้องเริ่มสร้างที่ตัวเราก่อน ถ้าหากตัวเรามีจิตสำนึกและความรับผิดชอบส่วนตัวสูงแล้ว เราก็สามารถที่จะขยายผลไปถึงคนอื่น ๆ ได้
- มีเรื่องเล่าว่า เจ้าของบริษัทญี่ปุ่นแห่งหนึ่งไปถึงโรงงานแต่เช้า และทุกเช้าเขาจะคอยไปยืนค้ำับคนงานที่หน้าประตู การที่เขาไปถึงโรงงานเช้าได้ ทำให้ไม่มีคนงานกล้ามาสาย



- ในฐานะที่เราเป็นผู้บริหาร การที่เรามีจิตสำนึกและความรับผิดชอบส่วนตัว หมายความว่า เราจะต้องคิดหาทางแก้ไขให้การปฏิบัติงานของบริษัทเป็นไปในทางที่ดีมากยิ่งขึ้น จริงอยู่พฤติกรรมของผู้อยู่ใต้บังคับบัญชาเป็นสิ่งที่เราควบคุมโดยตรงไม่ได้ แต่เราสามารถควบคุมการตอบสนองต่อพฤติกรรมที่ไม่ถูกต้องหรือเหมาะสมได้
- จิตสำนึกนั้นให้เข้าใจว่าการที่เราจะบ่น หรือ ตำหนิผู้อื่นนั้นเป็นเรื่องง่าย แต่ มันไม่ได้ช่วยอะไรให้ดีขึ้น เราควรจะคิดใหม่ด้วยการตั้งคำถามว่า ใน สถานการณ์เช่นนี้เราควรจะทำอะไรจึงจะเหมาะสม



- เมื่อเกิดปัญหาที่เราไม่อยากจะเกิดกับตัวเรา และจำเป็นที่เราจะต้องคิดใหม่ตั้งคำถามใหม่นั้น ผู้เชี่ยวชาญด้านจิตสำนึกและความรับผิดชอบส่วนตัวให้คำแนะนำว่า ควรจะตั้งคำถามต่อไปนี้กับตัวเอง
- เรามีบทบาทอย่างไรในสถานการณ์นี้ตัวเราทำอะไร (หรือไม่ได้ทำอะไร) ไปบ้างจึงทำให้เกิดสถานการณ์นี้สถานการณ์นี้อยู่ในการควบคุมของเราหรือเปล่าเราคิดอย่างไรในเรื่องนี้เรามีความเชื่ออย่างไรเกี่ยวกับเรื่องนี้เราควรจะทำอย่างไรจึงจะเปลี่ยนแปลงสถานการณ์นี้ได้



- ผู้เชี่ยวชาญด้านจิตสำนึกบอกว่าเราจะต้องมีความกล้าหาญพอที่จะตอบคำถามเหล่านี้ได้อย่างตรงไปตรงมา แต่การตอบคำถามได้ก็จะทำให้เรามองเห็นแนวทางแก้ไขปัญหาได้ดีขึ้นกว่าเดิม และดีกว่าการเสียเวลาที่จะชี้แจงกล่าวโทษหรือโยนความผิดไปให้ผู้อื่น
- ผู้เชี่ยวชาญด้านจิตสำนึก สรุปว่าการสร้างจิตสำนึกก็คือ การพยายามตั้งคำถามใหม่ที่ไม่เหมือนกับคำถามแบบที่เราเคยถามมาตลอดชีวิต เช่น แทนที่จะถามว่าใครคิดบัญชีมาผิด ก็เปลี่ยนเป็นถามว่า เราจะป้องกันไม่ให้คนทำบัญชีผิดได้อย่างไร หรือเมื่อข้อความบนเว็บที่พนักงานนำขึ้นหน้าเว็บมีคำที่สะกดผิดมาก ก็ไม่ต้องถามเชิงดูดำดูว่า "ใครเป็นคนพิมพ์ผิด ทำไมไม่รู้จักแก้ไขก่อนนำขึ้นเว็บ" แต่เปลี่ยนไปตั้งคำถามตัวเองว่า จะป้องกันไม่ให้เกิดความผิดแบบนี้ได้อย่างไร เราควรกำหนดวิธีป้องกันความผิดพลาดแบบนี้อย่างไร ฯลฯ

นี่แหละครับก็คือ
จิตสำนึกของผู้บริหารที่แท้จริง





สำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตในภาครัฐ (ป.ป.ท.)
กระทรวงยุติธรรม

คนรุ่นใหม่

[เครือข่ายต่อต้านทุจริต] โดย ปปท



ระเบียบการปฏิบัติงานที่ถูกต้องของพนักงานขาย

1. เบิก ค่านสินค้าและเปิดบิลขายโดยใช้เอกสารที่พิมพ์ออก
จาก Tablet ของบริษัทเท่านั้น พร้อมทั้งกรอกรายละเอียดในเอกสาร
ด้วยความเป็นจริงทุกประการ

สำเนาใบกำกับภาษี ใบเสร็จรับเงิน

บริษัท ดาต้าดีเวลอป จำกัด (มหาชน) เลขที่ 37103110001
 อาคารที่ออกใบกำกับภาษี : อาคาร 1 ชั้น 1
 2156 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ วันที่ 11/03/2015
 แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง รหัสไปรษณีย์ 10371
 กรุงเทพฯ 110310 โทร. 0-2318-0062 แฟกซ์ 0-2318-12370
 ทะเบียนเลขที่ บมจ. 389 รหัสผู้ดูแล 31678561
 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0107537001421
 TAX ID: 6543211233214

ผู้ซื้อ หนุ่ยรักษา
 จด. ม. บางบัวทอง
 อ. เมือง จ. นครปฐม 74000

โทร: 034823611
 ชื่อพนักงานขาย วีระพงษ์ สุขสยามเจริญ

รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	ราคาขาย	ส่วนลด%	จำนวน	จำนวนเงิน
430546	มาเม่าเส้นหมี่น้ำใส G	890.00	0.00	60.00	8,300.00
430546	มาเม่าเส้นหมี่น้ำใส G	890.00	0.00	0.00	430546
402263	มาเม่าเส้นหมี่น้ำใส G 6	780.00	0.00	29.00	312.91
402321	มาเม่าเส้นหมี่น้ำใส G 6	780.00	0.00	29.00	312.91
402776	มาเม่าเส้นหมี่น้ำใส G 6	780.00	0.00	29.00	125.16
414599	มะพร้าวแช่เย็นคั้นสด	890.00	0.00	0.00	402776
รวมเงิน					9,050.98
Vat 7.00%					633.57
รวมเงินสุทธิ					<u>9,684.55</u>

ลงชื่อ.....ผู้รับเงินจริง

ได้รับสินค้าตามรายการในเอกสารนี้ถูกต้องแล้ว

ลงชื่อ.....ผู้ขายสินค้า

ลงชื่อ.....พนักงานขาย

ลงชื่อ.....ผู้รับสินค้า

กำหนดเขียนลงครั้งต่อไป 11/04/2015 เช่นนี้

1 : 2015/03/11 08:21:06 F-ACC-018-01/07/05

บิลขาย(เชื้อ)
 หน่วยรถ



ใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษี(ต่อ)

บริษัท ทรูคอนสตรัคชั่น จำกัด(มหาชน) สำนักงานใหญ่

TAX ID:0107537001421 หลัง R554

วันที่ 13/06/2016 เลขที่: C55306130014

รหัส 50301208S/M.C553 วัสดุ จันทร์ก้อน

TAX ID:0000000000000

ผู้ซื้อ ใบเสร็จ

35 น รอนเวียง

ศ.ห้วยว่อง อ.เมืองลำปาง จ.ลำปาง52000

โทร 0812885536

รหัส	จำนวน	ราคา	จำนวนเงิน
มอင့်เฟลอ1.5(6+2)รุ่นพี 785543	1/0	106.00	106.00
มิกซ์ในริบบ. 704437	1/0	539.00	539.00
บันบัน วาซาบี ไชยู 704734	1/0	539.00	539.00
แฉีกซ์มิกซ์คัตน้ำซีฟู้ด 704577	0/12	539.00	704437
		รวมเงิน	1,184.00
		Vat 7.00%	82.88
		รวมเงินสุทธิ	<u>1,266.88</u>

ลงชื่อ.....ผู้รับเงิน/เช็ค

ได้รับต้นสำเนาตามรายการในเอกสารนี้ถูกต้องครบถ้วน

ลงชื่อ.....ผู้ส่งต้นสำเนา

ลงชื่อ.....พนักงานขาย

ลงชื่อ.....ผู้รับต้นสำเนา

กำหนดชำระครั้งต่อไป 13/07/2016 สด

บิลขาย(สด)

หน่วยรถ



ใบเสร็จรับเงิน/สำเนาใบกำกับภาษี

N18.7763699 E99.052879

เงินเชื่อ

บิลขาย(เชื่อ)
หน่วยจุด

บริษัท สหพัฒน์ทิบูล จำกัด (มหาชน) 2156 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 โทร. 0-2318-0062

สำนักงานใหญ่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี/ทะเบียนเลขที่ : 0107537001421

วันที่ : 13/05/2559 เลขที่ : C52216E13684 คลังสินค้า : D581 รหัสพนักงานขาย : C522 - อานุกาพ พุทธปวน

รหัสลูกค้า : 50555433 - ทีเล็ก

ที่อยู่ : 37/3 ม.3 ต.สันกลาง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่

ลำดับ รหัส-ชื่อสินค้า	จำนวน	ราคาปลีก	ราคาขาย	ส่วนลด(%)	ส่วนลด(B)	จำนวนเงิน	
1 208157 - ผงซักฟอก108shop 3500ก.แฉ่	50/0	118.00	520.00		48.00	23,600.00	
						รวมเงิน	23,600.00
						Vat 7.00%	1,652.00
						รวมเงินสุทธิ	<u>25,252.00</u>

14/05/59

ชื่อย่อ

ลายเซ็น

ลงชื่อ.....ผู้รับเงิน/เช็ค ลงชื่อ.....ผู้ส่งสินค้า ลงชื่อ.....ผู้ขาย/ผู้อนุมัติ ลงชื่อ.....ผู้รับสินค้า

ได้รับสินค้าตามรายการในเอกสารนี้ถูกต้องครบถ้วน กำหนดเยี่ยมกรังต่อไป 13/06/2559 1: 13/05/2559 08:19:59 เซ็นต์บิล F-ACC-018-01/07/05

ลงชื่อ.....
ได้รับสินค้า



2.ขายสินค้าให้ร้านค้าตามรายการที่กำหนดไว้ในเอกสารC4
เท่านั้น เป็นเอกสารที่กำหนดส่วนลดของแถมในแต่ละเดือน ซึ่ง
ออกโดยฝ่ายการตลาดของแต่ละผลิตภัณฑ์ เพื่อเป็นการส่งเสริม
การขาย



เอกสาร C4 รายการสมนาคุณ เดือนกรกฎาคม

รหัส	ผลิตภัณฑ์	ชื่อยี่ห้อ	เริ่มต้น	ราคา หน่วย	ราคา หีบ	บรรจุ	น.น. หน่วย	รายการ โปรโมท	สถานะ	เขตโปรโมท
416305	บะหมี่มาม่าเปิดทะเล 15G	MMDG	11/10/255	6.00	890	180	55			ทั่วประเทศ
416313	บะหมี่มาม่าเปิดทะเล 15Gแพค6	MMDG6	11/10/255	36.00	949	30	330			ทั่วประเทศ
472175	บะหมี่มาม่าหมูน้ำคอกG	MMNG	11/10/255	6.00	890	180	55			ทั่วประเทศ
472183	บะหมี่มาม่าหมูน้ำคอกGแพค6	MMNG6	11/10/255	36.00	949	30	330			ทั่วประเทศ
475103	บะหมี่มาม่าสัตว์เคี้ยวเอื้องG	MMMG	11/10/255	6.00	890	180	60			ทั่วประเทศ
475111	บะหมี่มาม่าสัตว์เคี้ยวเอื้องGแพค6	MMMG6	11/10/255	36.00	949	30	360			ทั่วประเทศ
476077	บะหมี่มาม่ารสต้มแซบG	MMZG	11/10/255	6.00	890	180	55			ทั่วประเทศ
476085	บะหมี่มาม่ารสต้มแซบGแพค6	MMZG6	11/10/255	36.00	949	30	330			ทั่วประเทศ
479071	บะหมี่มาม่าเจรสเห็ดหอมG	MMJHG	11/10/255	6.00	890	180	60			ทั่วประเทศ
479089	บะหมี่มาม่าเจรสต้มยำG	MMJYG	11/10/255	6.00	890	180	60			ทั่วประเทศ
479097	บะหมี่มาม่าเจรสเห็ดหอมGแพค6	MMJHG6	11/10/255	36.00	949	30	360			ทั่วประเทศ
479105	บะหมี่มาม่าเจรสต้มยำGแพค6	MMJYG6	11/10/255	36.00	949	30	360			ทั่วประเทศ
495143	บะหมี่มาม่าหมูต้มยำG	MMFG	11/10/255	6.00	890	180	60			ทั่วประเทศ
495150	บะหมี่มาม่าหมูต้มยำGแพค6	MMFG6	11/10/255	36.00	949	30	360			ทั่วประเทศ
495200	มาม่าหมูสับต้มยำน้ำข้น	MMFT	11/10/255	6.00	890	180	60			ทั่วประเทศ
495218	มาม่าหมูสับต้มยำน้ำข้นแพค10	MMFT10	11/10/255	60.00	949	18	600			ทั่วประเทศ
96133	บะหมี่มาม่าเส้นโฮลวีตรสหมูพริกไทย	MMVG	11/10/255	6.00	890	180	55			ทั่วประเทศ
96141	บะหมี่มาม่าเส้นโฮลวีตรสหมูพริกไทย	MMVG6	11/10/255	36.00	949	30	330			ทั่วประเทศ
99079	บะหมี่มาม่าต้มยำกุ้งน้ำข้นแพค 10+	MMWG10+	11/10/255	68.00	711	12	704			ทั่วประเทศ
99228	บะหมี่มาม่าต้มยำกุ้งน้ำข้นแพค10+	MMW10+	11/10/255	56.00	610	12	691			ทั่วประเทศ
9236	บะหมี่มาม่าต้มยำกุ้งน้ำข้นG	MMWG	11/10/255	6.00	890	180	55			ทั่วประเทศ
9244	บะหมี่มาม่าต้มยำกุ้งน้ำข้นGแพค6	MMWG6	11/10/255	36.00	949	30	330			ทั่วประเทศ
9285	บะหมี่มาม่าต้มยำกุ้งน้ำข้นบีกแพค	MMWBG	11/10/255	8.00	954	144	90			ทั่วประเทศ
9293	บะหมี่มาม่าต้มยำกุ้งน้ำข้นบีกแพค6	MMWBG6	11/10/255	32.00	1,006	36	360			ทั่วประเทศ
9301	บะหมี่มาม่าต้มยำกุ้งน้ำข้นแพค10	MMWG10	11/10/255	60.00	949	18	550			ทั่วประเทศ
9335	มาม่าต้มยำกุ้งน้ำข้น10ซอง+B9	MMWG10	11/10/255	68.00	711	12	670			ทั่วประเทศ
9350	บะหมี่มาม่าต้มยำกุ้งน้ำข้นแพค10+	MMWG10+	11/10/255	68.00	711	12	704			ทั่วประเทศ
30546	มาม่าเส้นหมี่น้ำใสG	MVCG	11/10/255	6.00	890	180	55	คณะ MVA		ทั่วประเทศ
30553	มาม่าเส้นหมี่น้ำใสGจัดชุด10	MVCG10	11/10/255	60.00	949	18	550			ทั่วประเทศ
33078	มาม่าเส้นหมี่ต้มยำG	MVSG	11/10/255	6.00	890	180	55	คณะ MVA		ทั่วประเทศ
33086	มาม่าเส้นหมี่ต้มยำGจัดชุด6	MVSG6	11/10/255	36.00	949	30	330			ทั่วประเทศ
433094	มาม่าคัพเส้นหมี่ต้มยำเจ	MVJ	11/10/255	13.00	390	36	45			ทั่วประเทศ
434126	มาม่าเส้นหมี่หมูน้ำคอกG	MVNG	11/10/255	6.00	890	180	55	คณะ MVA		ทั่วประเทศ



3. รับผิดชอบเก็บบัญชีขายเชื่อเท่านั้น

โดยเบิกบิลขายเชื่อรอบเดือนที่แล้วไปเก็บเงินจากร้านค้า ได้ไม่เกิน ครั้งละ 3 จุด และส่งเงิน สร. ทุกวัน พร้อมทั้งแสดงบิลเชื่อที่เก็บเงินร้านค้าไม่ได้ กับ สร. ก่อนเบิกบิลเชื่อชุดใหม่ทุกครั้ง





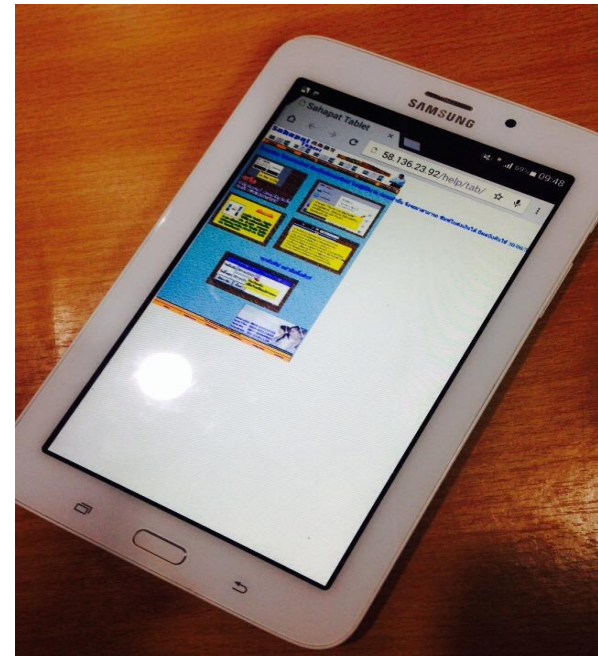
4.ขายสินค้าตาม Limitที่ สร.อนุมัติแล้วเท่านั้น หากพบว่าพนักงานขายฝ่าฝืนและเกิดความเสียหายพนักงานขายต้องรับผิดชอบ กรณีที่ร้านค้ามีประวัติการเงินไม่ดีให้ขายเป็นเงินสดเท่านั้น

ขาย	Limit
1	40,000
2	60,000
รวม	70,000



5.ขายสินค้าให้ร้านค้าเฉพาะในพื้นที่ ๆ บริษัทกำหนดเท่านั้น

โดยปกติแล้วพนักงานขายจะเข้าเยี่ยมร้านค้าตามทริพที่ถูกกำหนดมาใน Tablet ซึ่งประกอบด้วยรายชื่อร้านค้า ที่อยู่ ตามขอบเขตพื้นที่ ที่บริษัทกำหนดมา





6. เก็บเงินขายเชื่อเดือนที่แล้วให้ไว้ได้ก่อน แล้วจึงขายสินค้าใหม่ได้ หากฝ่าฝืนจะทำให้เกิดบิลซ้อน หากพบความเสียหายพนักงานขายต้องรับผิดชอบ ตามระเบียบการทำงานของบริษัท





7. พนักงานขายห้ามรับผิดชอบสินค้าบรรณ เนื่องจากตามระเบียบบริษัทกำหนดให้พนักงานผู้ช่วยเป็นผู้รับผิดชอบสินค้าบรรณแต่เพียงผู้เดียว (ภายใต้การจัดทำเอกสารที่ถูกต้องของพนักงานขาย)





8.ตรวจเช็ค คุณเลสินค้าบนรถใน สร. ไม่ให้มีสินค้าที่ใกล้หรือหมดอายุ ควรเบิกสินค้าด้วยระบบ “สินค้าเข้าก่อน ออกก่อน” (FIRST IN FIRST OUT)





9. ขยายตลาดและหาร้านค้าเพิ่ม

การหาร้านค้าเพิ่มและขยายตลาดใหม่ ๆ เป็นกลไกหนึ่งในการทำให้พนักงานขายบรรลุเป้าหมายที่บริษัทกำหนด





10.ปฏิบัติงาน โดยแต่งกายด้วยเครื่องแบบที่ได้รับจากบริษัทเท่านั้น
ห้ามใส่รองเท้าแตะ ใ้ผมยาว ทำสีผม





11. ู้จกควบคุมตัวเอง ห้ามเที่ยวเตร่ เล่นการพนัน ดืมสุรา เสพยา
เสพติดทุกชนิด เพราะเป็นการกระทำที่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของ
บริษัท





12. ออกทำงานตามเวลาที่บริษัทกำหนด

เช้า 7.30 น. กลับจากตลาด 16.30 น.



หน่วย C457 ออกทำงาน 7.13 น. 10-1-57



SAHAPAT

คู่มือ

การปฏิบัติงานของพนักงานขาย

องค์กรคนดี

ชื่อสัตย์ ยุติธรรม

การให้ความยินยอม ไม่ท้วงติง ไม่แจ้งผู้บังคับบัญชา เมื่อพบความผิดปกติในเอกสาร หรือ ในการปฏิบัติงาน ของเพื่อนร่วมงาน ถือเป็น การให้ความร่วมมือในการ กระทำความผิด และต้องได้รับการลงโทษ เช่นเดียวกัน ตามระเบียบบริษัท ฯ ทั้งในทางอาญา และในทางแพ่ง

Hot Line : 0 2318 0062 ต่อ 6666

Email : salesaudit@sahapat.co.th

2015

ข้อควรปฏิบัติ		ข้อห้ามปฏิบัติ	
1	เบิก สิ้นสินค้า และเปิดบิลขายโดยใช้เอกสารและ วิธีการตามที่บริษัทกำหนดเท่านั้น กรณกรายละเอียดในเอกสารด้วยความ เป็นจริงทุกประการ รับผิดชอบ จัดทำบัญชี ส่งเงินสด. และ ซิงค์ข้อมูล On Line ทุกวัน	1	ห้ามปฏิบัติงานโดยใช้เอกสารที่ไม่ถูกต้องเช่น บิลแปะจิว กระดาษซึก และหนังสือ ใบส่งสินค้า ชิวคราว ห้ามเปิดบิลออก ห้ามแยกบิล
2	ขายสินค้าให้ร้านค้าตามรายการที่กำหนดไว้ในเอกสาร C.4 ตามลิมิตที่สร.อนุมัติแล้วเท่านั้น ตลอดจน พิจารณาขาย และ เก็บค่าสินค้าเป็นเงินสดเท่านั้น สำหรับร้านค้าที่มีประวัติการเงินไม่ดี ขายสินค้าเฉพาะในทันที ที่บริษัทกำหนดเท่านั้น	2	ห้ามขายสินค้าผิดราคา หรือ บิลรายการ C.4 หรือ ขายสินค้า เกินลิมิตที่สร.อนุมัติ ห้ามขายสินค้าข้ามเขต
3	รับผิดชอบเก็บบัญชีเฉพาะบิลขายเชื้อเท่านั้น	3	ห้ามเก็บเงินสดจากการขายสด แพนพนักงานขับรถ
4	เก็บเงินขายเชื้อของระบบการขายที่แล้วก่อน แล้วจึงขายสินค้าใหม่ได้	4	ห้ามขายสินค้าเก่า ซีสม หากร้านค้ายังไม่ชำระ ค่าสินค้ารวมก่อน
5	ให้พนักงานขับรถ (ผู้ส่ง) เป็นผู้รับผิดชอบสินค้าบนรถแต่เพียงผู้เดียว	5	ห้ามรับผิดชอบสินค้าบนรถหน่วยแพนพนักงานขับรถ
6	ตรวจเช็ค สิ้นสินค้าบนรถและในสร. ไม่ให้มีสินค้าที่ใกล้หรือหมดอายุ ควรเบิกสินค้าด้วย ระบบ "สินค้าเข้า ก่อน ออกสินค้า" (First in First Out)	6	ห้ามเบิกสินค้าจากสร.ตามความสะดวกโดยไม่มีคำสั่งถึง ชาญของสินค้า
7	ขยายตลาดและหาร้านค้าเพิ่ม เพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามที่บริษัทกำหนด	7	ห้ามละทิ้งตลาด และหนังสือร้านค้าที่จะสามารถเพิ่มยอดขาย ให้บริษัทได้
8	ปฏิบัติงานโดยแต่งกายด้วยเครื่องแบบที่ได้รับจากบริษัทเท่านั้น	8	ห้ามแต่งกายไม่สุภาพ ห้ามใส่รองเท้าแตะ และไม่ให้ผมยาว
9	รู้จักควบคุมตัวเอง หลีกเลี่ยงอบายมุขทุกชนิด	9	ห้ามเผลอแว่ เล่นการพนัน ดื่มสุรา เสพยาเสพติดทุกชนิด
10	ศึกษาระเบียบ ข้อกำหนด ตลอดจนแบบเอกสารต่าง ๆ ที่บริษัทกำหนดจนเกิดความเข้าใจ และ ยึดถือปฏิบัติ อย่างเคร่งครัด	10	ห้ามให้ความยินยอม เมื่อพนักงานขับรถหรืองขอให้ กระทำสิ่งที่มีผิด และเมื่อพบความผิดปกติ ต้องรีบ แจ้งให้ผู้บังคับบัญชาทราบโดยทันที

ขยัน ซื่อสัตย์
ปฏิบัติตามกฎ
งดอบายมุข

องค์กรคนดี ซื่อสัตย์ ยุติธรรม



SAHAPAT

ขอบคุณพนักงานทุกท่านที่ให้ความร่วมมือ



แผนกตรวจสอบงานขาย
Sales Audit section