

## การพัฒนาศักยภาพและส่งเสริมความก้าวหน้าแก่พนักงาน

บริษัทมุ่งมั่นในการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ด้วยการมุ่งพัฒนาความรู้ความสามารถและทักษะเพื่อให้การปฏิบัติงานมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากยิ่งขึ้น โดยใช้การพัฒนาการเรียนรู้ในหลากหลายรูปแบบ ทั้งการจัดฝึกอบรมภายในและภายนอก รวมถึงการเรียนรู้ด้วยตนเองผ่านระบบ E-Learning โดยมีการปรับปรุงหลักสูตรให้ตรงกับความต้องการและการเปลี่ยนแปลงของการดำเนินธุรกิจในยุคปัจจุบัน

บริษัทมีแนวทางจัดการการพัฒนาศักยภาพของบุคลากรตามความจำเป็นของตำแหน่ง โดยแยกการดำเนินงานออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือ กลุ่มผู้บริหาร และกลุ่มบุคลากร โดยมีแนวทางการพัฒนาศักยภาพและทักษะ ดังนี้

### 1) กลุ่มผู้บริหาร (ตั้งแต่ระดับผู้อำนวยการฝ่ายขึ้นไป)

บริษัทบริหารจัดการการพัฒนาศักยภาพผู้บริหารในรูปแบบผู้นำในอนาคตของบริษัท เพื่อรองรับการเติบโตขององค์กร ผู้บริหารจะต้องได้รับการประเมินจุดแข็ง (Strength Finder) เพื่อวิเคราะห์จุดเด่นและจุดด้อยเพื่อการพัฒนาเพิ่มเติม โดยจะต้องจัดทำแผนพัฒนารายบุคคล (Individual Development Plan) ระบุประเด็นที่ต้องการพัฒนา และหลักสูตรที่ต้องการศึกษาเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการพัฒนาองค์กรต่อไป

### 2) กลุ่มบุคลากร (ระดับต่ำกว่าผู้อำนวยการฝ่ายหรือเทียบเท่าลงมา)

บริษัทส่งเสริมการบริหารและพัฒนาศักยภาพบุคลากรเพื่อรองรับการเติบโตการขยายธุรกิจในอนาคต โดยรูปแบบการฝึกอบรมมีหลากหลายรูปแบบ เช่น การอบรมเชิงปฏิบัติการ การหมุนเวียนเปลี่ยนหน้าที่ความรับผิดชอบตามเส้นทางความก้าวหน้าในอาชีพ (Career Path) เพื่อให้พนักงานสามารถพัฒนาทักษะ ความชำนาญจากประสบการณ์ในตำแหน่งหน้าที่ใหม่ เป็นต้น

บริษัทได้มีการสร้างหลักสูตร “Mc Learning” และ “5 Selling Steps” เพื่อใช้เป็น Platform ในการพัฒนาและฝึกอบรมพนักงาน ให้พนักงานมีความรู้ความสามารถ และทักษะที่จำเป็นในการที่จะทำให้บริษัทบรรลุตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ทางธุรกิจที่บริษัทกำหนดไว้ เพื่อยกระดับขีดความสามารถของพนักงานให้ทัดเทียมกับบริษัทชั้นนำ และสอดคล้องกับการเจริญเติบโตและความต้องการของธุรกิจ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจทั้งในปัจจุบันและอนาคต

ทั้งนี้ เพื่อยกระดับและสร้างมาตรฐานในการปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากยิ่งขึ้น บริษัทได้กำหนดให้ผู้จัดการเขตที่ดูแลสาขาและจุดขายต่างๆ เป็นผู้ฝึกสอนพนักงานขาย ในการเพิ่มพูนความรู้และเทคนิคต่างๆ ให้กับพนักงานขาย และรวมถึงการฝึกอบรมให้กับพนักงานขายใหม่ อีกทั้งบริษัทยังมีการจัดฝึกอบรมให้กับพนักงานขายในเรื่องของการขายสินค้าออนไลน์ เพื่อรองรับการขยายตลาดของการขายสินค้าออนไลน์ ซึ่งถือเป็นธุรกิจที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง อันจะส่งผลให้บริษัทมีความเจริญเติบโตยิ่งขึ้น และยังทำให้ช่องทางจำหน่ายสินค้ามีความเข้มแข็งมากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ บริษัทยังได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในการเพิ่มทักษะการทำสื่อสังคม (Social Media) ให้กับพนักงานขาย ในหัวข้อ “Facebook Fan Page” และ “Tiktok” เพื่อให้พนักงานขายมีความสามารถในการจัดทำสื่อของตนเอง และใช้เป็นอีกช่องทางหนึ่งในการสื่อสารกับลูกค้า รวมทั้งเป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์สินค้าให้กับลูกค้าโดยตรงอีกด้วย

นอกจากที่กล่าวมาแล้วข้างต้น บริษัทยังมีการติดต่อประสานงานกับบริษัทที่มีการจัดฝึกอบรมภายในและภายนอกหลายบริษัท ในการขอหลักสูตร และหัวข้อฝึกอบรม เพื่อเป็นข้อมูลให้กับพนักงานที่สนใจ และต้องการจะหาหลักสูตรที่จะไปอบรม ซึ่งจะทำให้พนักงานมีความรู้ความสามารถ และทักษะที่จำเป็นในการที่จะทำให้บริษัทบรรลุตามเป้าหมายต่อไป

ณ สิ้นเดือนมิถุนายน 2565 บริษัทได้สนับสนุนให้พนักงานเข้าฝึกอบรมในหลักสูตรต่างๆ จำนวน 13 หลักสูตร คิดเป็นจำนวนชั่วโมงรวม 4,416 ชั่วโมง ซึ่งเฉลี่ยจำนวนชั่วโมงฝึกอบรมพนักงานต่อคนอยู่ที่ 6 ชั่วโมง

### โครงการฝึกอบรมพนักงานขายที่สำคัญ ในปี 2565

โครงการฝึกอบรม	“MC Learning”	“5 Selling Steps”
วัตถุประสงค์	<ul style="list-style-type: none"> <li>เพื่อให้มีทัศนคติที่ดีต่อการขาย</li> <li>ให้ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับสินค้า สามารถอธิบายลูกค้าได้</li> <li>เพิ่มทักษะด้านการบริการและการขาย</li> <li>สามารถใช้โปรแกรม POS เพื่อบริการลูกค้า และทำตามขั้นตอนการขายของบริษัทได้</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>เพื่อยกระดับพนักงานไปเป็นที่ปรึกษาด้านการขาย</li> <li>เปลี่ยนพฤติกรรมการขาย เป็นเน้นการสร้างแบรนด์</li> <li>เพื่อให้เกิดความเข้าใจกระบวนการการสร้างยอดขายตั้งแต่ต้นจนจบ</li> </ul>
เนื้อหาการอบรม	<ul style="list-style-type: none"> <li>ความรู้ผลิตภัณฑ์</li> <li>มาตรฐานการให้บริการและเทคนิคการขายสินค้า</li> <li>ขั้นตอนการปฏิบัติงานในสาขา</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>5 ขั้นตอนสู่การเป็นนักขายยุคใหม่</li> <li>นำเสนอโดนใจ ชวนซื้อเพิ่มยอดขาย</li> <li>การปิดการขาย</li> </ul>
ระยะเวลาอบรม	1 วัน	1 วัน
ประโยชน์ต่อพนักงาน	<ul style="list-style-type: none"> <li>เพิ่มความรู้และทักษะ ให้กับพนักงานในตัวสินค้า เทคนิคการขาย รวมทั้งการให้บริการกับลูกค้า</li> <li>ทำให้พนักงานปิดการขายได้ง่ายขึ้น สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายและมีรายได้จากค่าคอมมิชชั่นสูงขึ้น อันจะนำมาซึ่งคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นของพนักงาน</li> <li>เพิ่มโอกาสความก้าวหน้าในอาชีพให้กับพนักงาน</li> </ul>	
ประโยชน์ต่อบริษัท	<ul style="list-style-type: none"> <li>เสริมสร้างรายได้และกำไรให้กับบริษัท</li> <li>ทำให้พนักงานขายสามารถให้บริการกับลูกค้าได้อย่างประทับใจ เสริมสร้างภาพพจน์ที่ดีให้กับร้าน แรนด์สินค้าและตัวบริษัทเอง</li> </ul>	

