



Course outline หลักสูตรการพัฒนานักขายพิชิตเป้าหมาย

(หลักสูตร 1 วัน)

นาย ปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์

Executive Coach

Leadership and Strategic Development Consultant

**"เป้าหมาย (Goal) นั้นเป็นของเรา
เราเป็นผู้ที่ต้องการพิชิตเอง ไม่มีใครสั่ง !!! "**

หลักการ/แนวความคิด

- สภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน จำเป็นต้องมีนักขายที่มีใจเต็มร้อยกับงานขาย มุ่งมั่นกับเป้าหมายที่ได้รับ เอาชนะปัญหา อุปสรรคต่างๆ ได้ด้วยตัวเอง มีการวางแผนการทำงานที่เป็นระบบ กระตุ้นตัวเองให้มีความกระตือรือร้นเกี่ยวกับงานขายตลอดเวลา ไม่โทษสภาพแวดล้อม แต่ใช้การพัฒนาตัวเองเพื่อเอาชนะเป้าหมายเป็นหลัก
- นักขายโดยส่วนใหญ่ จะได้รับการพัฒนาเรื่องทักษะการขาย (Hard Skill) เป็นหลักแต่น้อยคนที่ได้เข้าอบรมหลักสูตรที่เกี่ยวกับการพัฒนาด้านความมุ่งมั่นในการพิชิตเป้าหมาย (Soft Skill) ทำให้การทำงานขายในยุควิกฤตนี้ เป็นไปด้วยความยากลำบากมากขึ้น เพราะพนักงานขายจะท้อถอยบ่อยๆ ไม่กล้าพบลูกค้าเพราะไม่มีเรื่องจะพูดคุย แต่ถ้านักขายมีทัศนคติเชิงบวกต่องานขายและรักในงานขายอย่างแท้จริงแล้วจะสามารถเอาชนะปัญหาไปได้
- การบริหารงานขายเป็นหัวใจสำคัญที่นักขายต้องมีการพัฒนาอยู่ตลอดเวลา นักขายสมัยใหม่จะไม่เพียงแต่ขายของ แต่จะบริหารงานขายเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ โดยการให้ความสำคัญที่ความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก ช่วยเหลือลูกค้าให้ได้ประโยชน์สูงสุด มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ทั้งก่อนและหลังการขาย และมีความสุขที่ได้ดำเนินการขายมากกว่าที่คำนึงถึงแต่ผลลัพธ์

วัตถุประสงค์

- เพื่อสร้างนักขายให้มีทัศนคติเชิงบวกต่องานขาย และมองเป้าหมายที่ได้รับเป็นเรื่องที่ท้าทาย อยากที่จะบรรลุความสำเร็จ
- เพื่อให้พนักงานเข้าใจกระบวนการ การทำงานขายอย่างเป็นระบบ สามารถเผชิญกับอุปสรรคได้อย่างมั่นใจ
- เพื่อพัฒนาให้นักขายสามารถสร้างคุณค่าของตัวเอง โดยการดึงศักยภาพที่มีอยู่ออกมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- เพื่อส่งเสริมให้นักขายสามารถค้นหาแนวทางในการทำงานที่เป็น Style ของตัวเอง

หัวข้อหลักในการพัฒนานักขายมืออาชีพ

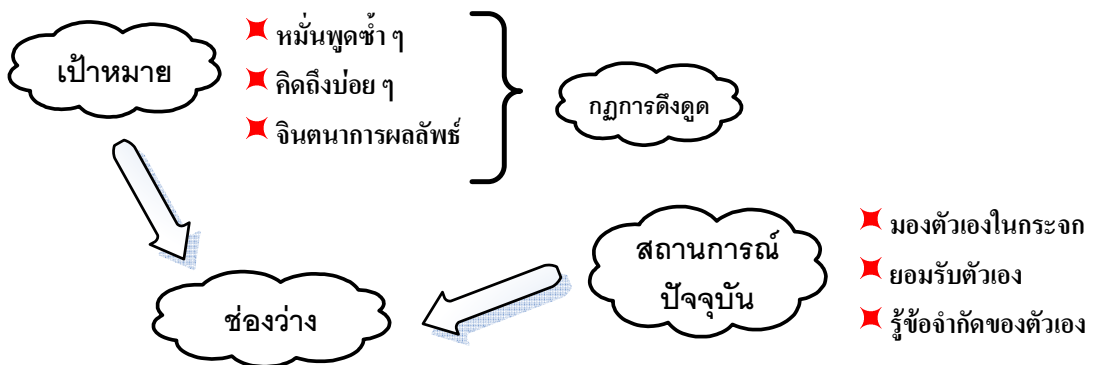
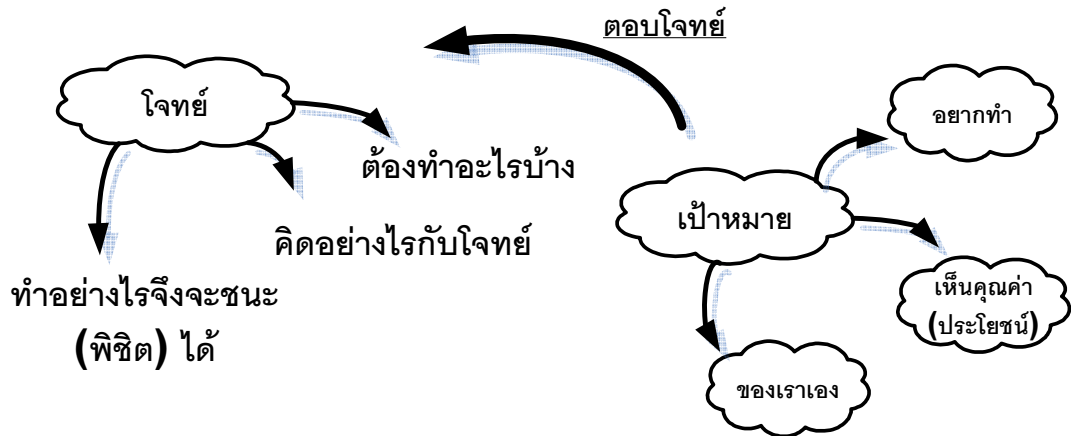
- ★ สิ่งที่ต้องนำมาวิเคราะห์ก่อนดำเนินงานขาย
 - ขนาดของตลาดที่เรารับผิดชอบ
 - กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เรามุ่งหวัง
 - สถานะการแข่งขันในปัจจุบัน
 - ข้อมูลเบื้องต้นของ 4 P
 - เป้าหมายยอดขายกับความเป็นไปได้
- ★ ประเด็นสำคัญที่ต้องคิดระหว่างดำเนินงานขาย
 - ค้นหา “ความต้องการ” ของลูกค้า
 - บริหารยอดขายด้วย “Sales Pipeline”
 - เข้าถึงบุคคลที่สามารถตัดสินใจได้
 - จัดทำแบบฟอร์ม ประเมินลูกค้าคาดหวัง
 - ดำเนินการขายตามกระบวนการอย่างต่อเนื่อง
- ★ ขั้นตอนในการดำเนินงานขาย
 - กำหนดเป้าหมายยอดขาย รายปี, รายเดือน
 - วางแผนการทำงานอย่างละเอียด
 - การลงมือปฏิบัติตามแผนงานทันที
 - หมั่นตรวจสอบ และประเมินยอดขายอย่างสม่ำเสมอ
 - ปรับเปลี่ยนวิธีการทำงานให้เหมาะสม
- ★ คุณสมบัติที่ควรต้องพัฒนา
 - ทัศนคติเชิงบวกในการทำงาน
 - ยึดมั่นในวินัยการทำงาน
 - มีความรับผิดชอบในเป้าหมาย
 - มุ่งมั่น ท่วมเท กับงานขายจนกว่าจะสำเร็จ
 - สร้างมนุษยสัมพันธ์ที่ดี

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✓ พนักงานขาย
- ✓ เจ้าหน้าที่ธุรการฝ่ายขาย
- ✓ ผู้จัดการทีมงานขาย
- ✓ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับงานขายและการตลาด

กรอบในการดำเนินการฝึกอบรม

กรอบการฝึกอบรมหลักสูตร การพัฒนานักขายพิชิตเป้าหมาย



“การเปลี่ยนแปลงตัวเอง” ➡ พัฒนา **Solution** ของตัวเองเพื่อพิชิตเป้าหมาย

แนวทางการอบรมพนักงาน

- การฝึกอบรมทำให้นักขายเรียนรู้ด้วยตัวเอง ตามแนวทางการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ซึ่งนักขายจะนำสิ่งที่ได้เรียนรู้ไปใช้ได้ทันที ตามที่ตัวเองรู้สึกว่าเหมาะสมกับ Style ของตัวเอง
- วิทยากรใช้กระบวนการ Coaching เพื่อดึงศักยภาพของนักขายที่หลบซ่อนอยู่ออกมาด้วยนักขายเอง โดยทำให้นักขายมองเห็นตัวเอง และอยากเปลี่ยนแปลงตัวเอง รับผิดชอบต่อเป้าหมายของตัวเอง โดยการสร้างทัศนคติเชิงบวกต่องานขายที่ตัวเองรับผิดชอบอยู่
- สร้างบรรยากาศการเรียนรู้ให้เกิดแรงจูงใจในการที่นักขายอยากจะพิชิตเป้าหมายยอดขายให้ได้ โดยสามารถกระตุ้นตัวเองให้กระตือรือร้นต่องานขายได้ เมื่อตัวเองรู้สึกที่ถอยอยู่บ่อยๆ เพราะเข้าใจว่า “การขายเป็นเกมการถูกปฏิเสธ” จึงสร้างแนวทางเพื่อเอาชนะได้ด้วยตัวเอง
- การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการทำงานขาย ซึ่งกันและกันในClass ทำให้เกิดการเรียนรู้จากชีวิตจริงของผู้อื่น อีกทั้งการทำ Work shop เพื่อให้สามารถนำไปฝึกฝนอย่างต่อเนื่อง หลังจากการฝึกอบรมเสร็จสิ้นแล้ว ทำให้เกิดความสนุกสนานและอยากเรียนรู้มากขึ้น

ตัวอย่าง Work Shop / กรณีศึกษา

★ ตัวอย่างWork Shop หัวข้อ “การทำพิมพ์เขียวงานขายของตัวเอง”

✧ วัตถุประสงค์

- เพื่อให้พนักงานขายสามารถวางแผนลูกค้าเป้าหมายที่คาดหวังจะดำเนินการปิดการขายได้มีมากขึ้น
- เพื่อให้พนักงานมองเห็นภาพงานขายของตัวเองกับลูกค้าเป้าหมายหลัก ว่าเราต้องดำเนินการอย่างไรกับเขาบ้าง

✦แนวทางในการดำเนินการ

- คัดเลือกลูกค้าเป้าหมายหลัก โดยใช้ทฤษฎี 80 : 20 หมายถึงลูกค้าที่ให้ผลตอบแทนที่บริษัทค่อนข้างสูงมาทำ Blue Print
- กำหนดรายชื่อลูกค้าหลังลงในตารางเพื่อการวิเคราะห์ โดยในตารางมีหัวข้อหลัก ดังนี้
- ตาราง Blue Print อาจทำเป็นประจำปี หรือ ประจำเดือน และคอย Update อยู่เรื่อยๆ อาจจะเริ่มต้นที่ Excel File แล้วขยายไปเรื่อยๆ ก็ได้

✦ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- สามารถประมาณการรายได้ทั้งปี ในเบื้องต้นได้ว่า มีลูกค้าเท่าไร
- ผู้บริหาร สามารถใช้ในการติดตาม และช่วยเหลือพนักงานขาย สำหรับลูกค้ารายใหญ่
- พนักงานขายมีแผนในการทำงานที่ชัดเจน แม่นยำ
- การติดตามผลใช้เวลาสั้น ไม่เสียเวลากับลูกค้าทั่วไป เน้นที่รายสำคัญ
- พยากรณ์ยอดขายได้แม่นยำขึ้น

รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม
(รูปแบบการฝึกอบรมโดยรวม)

- ❖ สรุปภาพรวมของหลักสูตร “นักคิดพิชิตเป้าหมาย”
 - ทำให้รักใน งานขาย มากกว่าการขายได้
 - ปัจจัยสำคัญต่างๆ สามารถมองเป็น **อุปสรรค** หรือ **โอกาส**
 - เป้าหมาย ต้องเป็นของเรา และมองเห็นประโยชน์
- ❖ สิ่งที่ผู้เข้าอบรมชอบ
 - การทำงานอย่างมีแบบแผน
 - เป้าหมาย
 - Blue Print
 - Sales Pipeline
 } สามารถนำไปใช้ได้จริง
 - การตอบคำถาม – ด้วยรูปแบบของ Coaching
 - การเอาชนะคู่แข่ง – ที่ยึดลูกค้าไว้ได้แล้ว
 - การเข้าพบผู้มีอำนาจตัดสินใจ (ระบบ “C”)
 - การทำให้ลูกค้าพูดซื้อต่อรองก่อน – Menu (อาวุธ) ให้ลูกค้าเลือก
 - การทำให้หัวหน้ายอมรับ – เข้าไปบอกโดยตรง (ไม่ต้องนินทา)
- ❖ ประเด็นที่ทำให้ Class สนุก
 - กระตุ้นให้เกิดคำถามยากๆ
 - เกิดการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (ไม่ต้องเขียนก็ได้ ขอให้พูดคุยกัน)
 - สร้างประเด็นเพื่อให้เขานำไปใช้ เช่น
 - เสนอโครงการ
 - พุดคุยกับหัวหน้า
 - การขออนุมัติ