



Course outline หลักสูตรการพัฒนานักขายพิชิตเป้าหมาย

(หลักสูตร 2 วัน)

โดย

นาย ปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์

Executive Coach

Leadership and Strategic Development Consultant

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

หลักการ/แนวความคิด

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

วัตถุประสงค์

- เพื่อสร้างนักขายให้มีทัศนคติเชิงบวกต่องานขาย และมองเป้าหมายที่ได้รับเป็นเรื่องที่ท้าทาย อยากรที่จะบรรลุความสำเร็จ
- เพื่อทำให้นักขายเข้าใจกระบวนการ การทำงานขายอย่างเป็นระบบ สามารถเผชิญกับอุปสรรค ได้อย่างมั่นใจ
- เพื่อพัฒนาให้นักขายสามารถสร้างคุณค่าของตัวเอง โดยการดึงศักยภาพที่มีอยู่ออกมาใช้ให้เกิด ประโยชน์สูงสุด
- เพื่อส่งเสริมให้นักขายสามารถค้นหาแนวทางในการทำงานที่เป็น Style ของตัวเอง

แนวทางการฝึกอบรม

- ✦ การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ทำให้ผู้เรียนรู้ได้ใช้ความคิดและประสบการณ์ของตัวเอง เพื่อ ดึงศักยภาพที่มีอยู่ภายในตัวเอง ออกมาใช้ในการทำงานเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด
- ✦ การฝึกอบรม มีความหลากหลายเพื่อให้เกิดความสนุกสนานและเข้าใจง่าย
 - การบรรยาย : อ้างอิงทฤษฎีที่ตรงกับผู้เรียนมากที่สุด
 - Work Shop : ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนซึ่งกันและกัน
 - การนำเสนอ : ฝึกฝนการแสดงออกและการทำงานเป็นทีม
 - การตอบคำถาม : กระตุ้นให้ผู้ฝึกอบรมได้คิดและแสดงความคิดเห็น
- ✦ กำหนดแนวทางเพื่อให้ผู้ฝึกอบรมมองเห็นตัวเอง , อยากรเปลี่ยนแปลงตัวเองและนำสิ่งที่อยากพัฒนา ไป วางแผนเพื่อดำเนินการเปลี่ยนแปลงด้วยตัวเอง โดยไม่ต้องมีใครบังคับ ทำให้เกิดความมุ่งมั่นและรับผิดชอบต่อการเปลี่ยนแปลงด้วยตัวเอง
- ✦ แบบฝึกฝนที่ออกแบบด้วยตัวเอง เพื่อนำไปทำซ้ำๆ จนกลายเป็นธรรมชาติของตัวเองในที่สุด ทำให้การ เปลี่ยนแปลงเกิดความยั่งยืน

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

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

เนื้อหาของหลักสูตร (Course Outline)

ครั้งที่ 1 : การพัฒนาแนวทางการขายของตัวเอง

- ✦ ตรวจสอบสภาพของการทำงานขาย
- ✦ การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน
 - ขนาดของตลาดที่เรารับผิดชอบ
 - กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เรามุ่งหวัง
 - การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นของ 4Ps
 - เป้าหมายยอดขายกับความเป็นไปได้
- ✦ สร้างคัมภีร์การขายของตัวเอง
 - การเตรียมตัวเรื่อง 5 R
 - การนำเสนออย่างมืออาชีพ
 - การเจรจาต่อรองแบบ win : win
 - เทคนิคปิดการขายอย่างสร้างสรรค์
- ✦ การบริหารงานขายลูกค้าของตัวเอง
 - กำหนดเป้าหมายได้ชัดเจน (Goal)
 - สร้างพิมพ์เขียวงานขายของตัวเอง (Blue Rint)
 - ตรวจสอบสถานะลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ (Evaluation Plan)
 - เปลี่ยนลูกค้าคาดหวังเป็นพยากรณ์ยอดขาย (Salea Forecast)
 - จัดทำรายงานให้หัวหน้า (Sales Report)
- ✦ คุณสมบัติของนักขายพิชิตเป้าหมาย
 - ทักษะคิดเชิงบวกในการทำงาน
 - ยึดมั่นในวินัยการทำงาน
 - มีความรับผิดชอบในเป้าหมาย
 - มุ่งมั่น ทุ่มเท กับงานขายจนกว่าจะสำเร็จ
 - สร้างมนุษยสัมพันธ์ที่ดี
- ✦ การบ้านเพื่อสร้าง “ คัมภีร์ “ การขายของตัวเอง

ครั้งที่ 2 ตรวจสอบศักยภาพการขายของนักขาย (Clinic พนักงานขาย)

- ✦ นำเสนอ “ คัมภีร์ “ การขายของตัวเอง
 - การวิเคราะห์ขนาดของตลาด
 - บทพูดสำหรับนักขาย
 - การจัดทำข้อมูลบริหารงานขาย
 - คุณสมบัติเด่นของตัวเอง
- ✦ การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น
 - แผนงาน
 - เป้าหมาย
 - การบริหารงาน
- ✦ โค้ชซึ่งทีมงานในประเด็นที่สำคัญ
- ✦ เสริมศักยภาพให้นักขาย
 - ความสำเร็จ คือ เป้าหมาย
 - เปลี่ยน โจทย์ เป็น เป้าหมาย, แผนงาน, การปฏิบัติ
 - สร้างทัศนคติ “ Yes ! “

ตัวอย่าง Work Shop / กรณีศึกษา



★ ตัวอย่าง Work 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
 - การเอาชนะคู่แข่งขั้น – ที่ยึดลูกค้าไว้ได้แล้ว
 - การเข้าพบผู้มีอำนาจตัดสินใจ (ระบบ “C”)
 - การทำให้ลูกค้าพูดซื้อต่อรองก่อน – Menu (อาวุธ) ให้ลูกค้าเลือก
 - การทำให้หัวหน้ายอมรับ – เข้าไปบอกโดยตรง (ไม่ต้องนินทา)

- ❖ ประเด็นที่ทำให้ Class สนุก
 - กระตุ้นให้เกิดคำถามยากๆ
 - เกิดการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (ไม่ต้องเขียนก็ได้ ขอให้พูดคุยกัน)
 - สร้างประเด็นเพื่อให้เขานำไปใช้ เช่น
 - เสนอโครงการ
 - พูดคุยกับหัวหน้า
 - การขออนุมัติ