สารบัญ

หัวข้อ **หน้า**

หลักการและแนวความคิด 2
วัตถุประสงค์ของหลักสูตร 3
รายละเอียดเนื้อหาของหลักสูตร (Course Outline) 3
กรอบความคิดหลักสูตร (Course Framework) 5
ขบวนการ (Process) ในการฝึกอบรม 6
❖ แนวทางการบรรยายสไลด์ (Slide) 7
❖ กิจกรรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) 7
❖ การแสดงบทบาทสมมติ (Workshop) ผ่านกรณีศึกษา 8
❖ การบ้านเพื่อการนำไปฝึกฝนและปฏิบัติจริง 8
ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้ 8
สิ่งที่สถาบันอำนวยความสะดวกหลังการฝึกอบรม 9
▶ เว็บไซต์เรียนรู้ 9
▶ ทีมวิทยากรและโค้ชสถาบันให้คำปรึกษา 10
▶ เครื่องมือต่างๆ 10
▶ การติดตามผล 11
▶ จุดเด่นสถาบัน 12

Course outline หลักสูตรสร้างคัมภีร์การบริหารงานขาย...พิชิตเป้าหมาย (+)

(หลักสูตร 2 วัน)

โดย **นาย ปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์**

Executive Coach : Leadership and Strategic Development Consultant

หลักการและแนวความคิด

★ การพัฒนาคู่มือการบริหารงานขาย เป็นหัวใจสำคัญอย่างหนึ่งที่จะทำให้ทีมงานขายประสบความสำเร็จ สามารถพิชิตเป้าหมายได้อย่างตั้งใจ และคู่มือการขายนี้ก็จะเป็น**แผนที่การดำเนินการขาย**ของพนักงานขายแต่ละคน ในการพัฒนาทักษะการขายด้านต่างๆ ให้เกิดประสิทธิผลมากขึ้น เช่น...

- ⊙ การกำหนดเป้าหมายเชิงกลยุทธ์
- ⊙ การวางแผนงานอย่างมีระบบ
- ⊙ การนำเสนอขายอย่างมืออาชีพ
- ⊙ การเจรจาต่อรองอย่างสร้างสรรค์
- ⊙ การปิดการขายอย่างมีคุณค่า

★ องค์กรที่ประสบความสำเร็จจะพัฒนาให้ทีมงานขายมีมาตรฐานการขายที่ตรงกัน เพื่อให้สามารถนำเสนอคุณค่าขององค์กรให้กับลูกค้าได้อย่างครบถ้วนสมบูรณ์ จะช่วยทำให้นักขายมีคุณภาพมากขึ้น หากสามารถกำหนดให้พนักงานขาย**สร้างคัมภีร์การบริหารงานขาย**ของตัวเองตามกรอบความคิดขององค์กรแต่เป็น Style ของนักขายที่สอดคล้องกัน ก็จะได้คู่มือการขายที่มีมาตรฐานและเหมาะกับแต่ละบุคคลอย่างมีคุณภาพ

★ คัมภีร์การบริหารงานขาย มีประโยชน์ในหลาย ๆ เรื่อง เช่น...

- ⊙ สร้างมาตรฐานงานขายขององค์กรตาม Style ของพนักงานขาย
- ⊙ พัฒนาทีมงานขายให้มีคุณภาพในการบริหารงานขาย
- ⊙ จูงใจให้พนักงานขายดำเนินการขายอย่างมีระบบที่ชัดเจน
- ⊙ กระตุ้นให้พนักงานขาย สร้างเครื่องมือการขายของตัวเอง
- ⊙ ทำให้ทีมงานขายบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- & เพื่อทำให้พนักงานขายมีความเชื่อมั่นในการบริหารงานขายของตัวเอง
- & เพื่อทำให้องค์กรมีมาตรฐานงานขายที่พนักงานทุกคนปฏิบัติตามด้วย Style ของเขาเอง
- & เพื่อทำให้ทีมงานขายสามารถบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้อย่างแน่นอน
- & เพื่อทำให้เป็นคัมภีร์ที่สามารถใช้พัฒนาพนักงานขายรุ่นใหม่ต่อไป
- & เพื่อให้มีแนวทางในการพัฒนาทีมงานขายต่อไปในอนาคต

รายละเอียดเนื้อหาของหลักสูตร (Course Outline)

DAY I: การสร้างคัมภีร์การบริหารงานขาย

สำรวจแนวความคิดที่สำคัญในการพิชิตเป้าหมาย

- คุณรู้สึกอย่างไรกับ “เป้าหมายเชิงกลยุทธ์”?
- คุณมีแผนการบริหารงานขายอย่างไร?
- “คัมภีร์การบริหารงานขาย” ของคุณมีอะไรบ้าง?
- คุณสมบัติของ “นักขายพิชิตเป้าหมาย” มีอะไรบ้าง?
- คุณมีวิธีการไปสู่เป้าหมายอย่างไร?
- **Workshop** : กำหนดรูปแบบการบริหารงานขายของตัวเอง

การสร้างคัมภีร์การบริหารงานขายของตัวเอง

- หลักการที่สำคัญของการบริหารงานขาย
- องค์ประกอบที่สำคัญของการบริหารงานขาย
- ขั้นตอนการบริหารงานขายอย่างมืออาชีพ
- ประโยชน์ของคัมภีร์บริหารงานขาย
- **Workshop** : การออกแบบคัมภีร์การบริหารงานขายของตัวเอง

เทคนิคสำคัญในการสร้างคัมภีร์ที่มีคุณภาพ

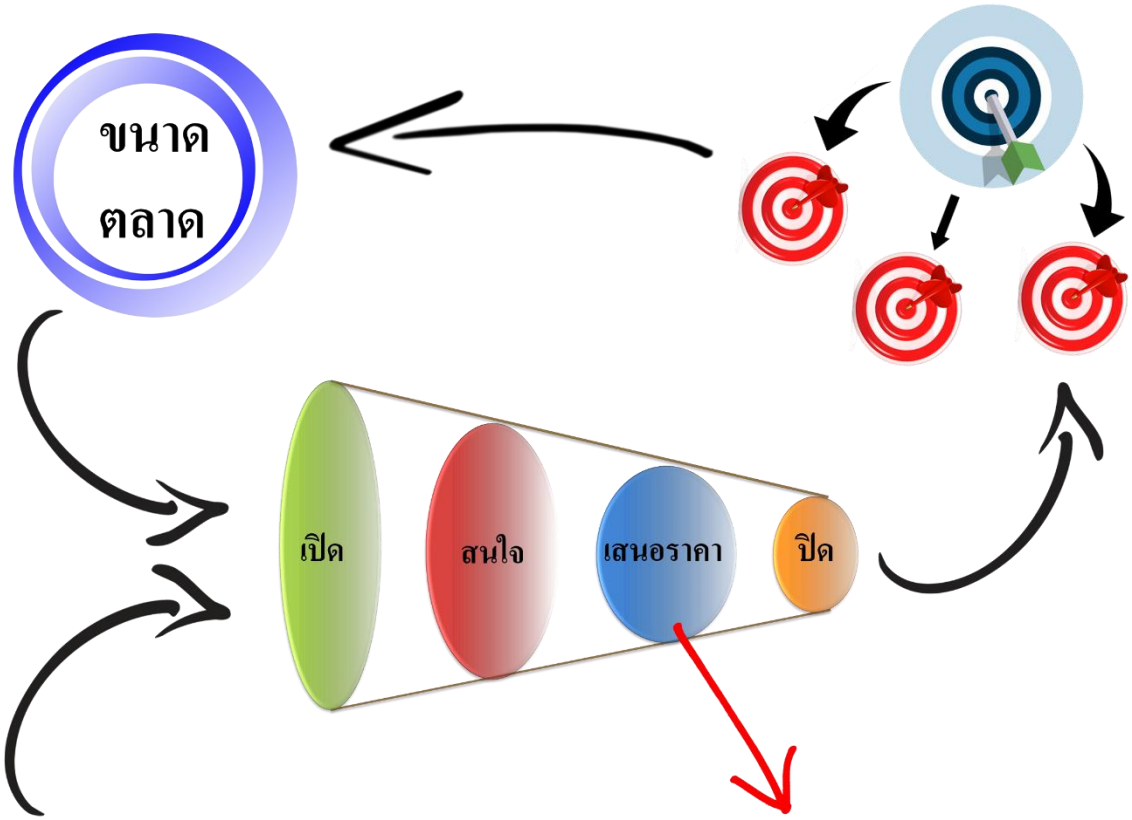
- กำหนดเป้าหมายที่ชัดเจน
- การวิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องครบถ้วน
- ใส่ใจในรายละเอียดของตัวเอง
- สร้างความรู้สึกเป็นเจ้าของคัมภีร์ของตัวเอง
- **Workshop** : สร้างคู่มืองานขายของตัวเอง (พอสังเขป)
- **กิจกรรม** : การนำเสนอคู่มือการบริหารงานขาย

- **การสร้างมาตรฐานการบริหารงานขายของทีมงาน**
  - หัวข้อสำคัญที่กำหนดจากผู้บริหารระดับสูง
  - หัวข้อสำคัญที่กำหนดจากทีมงาน
  - หัวข้อสำคัญที่ควรมีในคู่มือ
  - รูปแบบมาตรฐานของคู่มือที่สำคัญ
  - **Workshop**: สรุปแนวความคิดร่วมกัน
- **การบ้านเพื่อการนำไปปฏิบัติจริงและสร้างเป็นมาตรฐาน**

DAY II: การนำเสนอคัมภีร์การบริหารงานขาย

- **การประเมินผลคัมภีร์การบริหารงานขาย**
  - สำรวจแนวความคิด ความรู้สึก ในการสร้างคัมภีร์
  - **กิจกรรม** : การนำเสนอคัมภีร์การบริหารงานขาย (ชุดแรก)
  - การให้ความคิดเห็นเพิ่มเติมโดยอาจารย์
  - การสรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้เพิ่มเติม
- **เทคนิคการนำเสนอขายมืออาชีพ (มาตรฐานหัวข้อ)**
  - เรื่องสำคัญที่ควรรู้ 5 เรื่อง
  - การนำเสนอขายให้โดนใจ
  - การเจรจาต่อรองอย่างสร้างสรรค์
  - การปิดการขายอย่างมีคุณค่า
  - **Workshop**: ปรับปรุงคู่มือการขายของตัวเองเพิ่มเติม
- **การประเมินผลคัมภีร์การบริหารงานขาย (เพิ่มเติม)**
  - **กิจกรรม** : การนำเสนอคัมภีร์การบริหารงานขาย (ชุด 2)
  - การให้ความคิดเห็นเพิ่มเติมโดยอาจารย์
  - **กิจกรรม** : การนำเสนอคัมภีร์การบริหารงานขาย (ชุดสุดท้าย)
  - การให้ความคิดเห็นเพิ่มเติมโดยอาจารย์
  - สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้เพิ่มเติม
- **สร้างพลังให้เป็นนักขายพิชิตเป้าหมายมืออาชีพ**
  - สร้างความฝันเกี่ยวกับเป้าหมาย
  - การทำงานตามแผนอย่างเป็นระบบ
  - ความเชื่อมั่นในคัมภีร์ของตัวเอง
  - ดำเนินการขายตามคัมภีร์อย่างต่อเนื่อง
  - การมีทัศนคติเชิงบวกต่องานขาย
- **การบ้าน**

กรอบความคิดหลักสูตร (Course Framework)

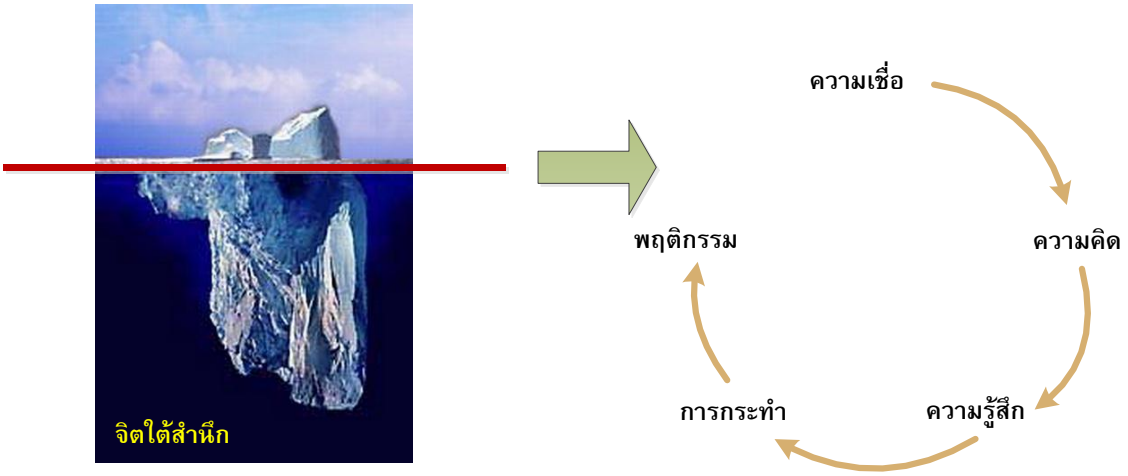


ลูกค้าเดิม Solution เดิม	ลูกค้าเดิม Solution ใหม่
ลูกค้าใหม่ Solution เดิม	ลูกค้าใหม่ Solution ใหม่

ลูกค้า	รายละเอียด
	80 : 20

ขบวนการ (Process) ในการฝึกอบรม

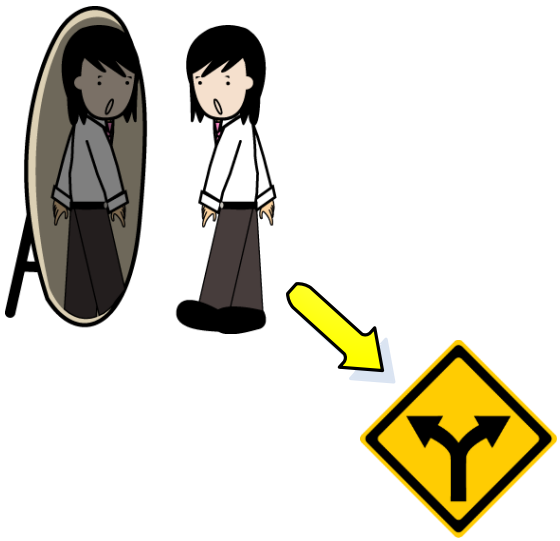
- **ใช้หลักการ การเรียนรู้ของผู้ใหญ่ (Adult Learning)**



- ☐ ความเชื่อ
- ☐ ความเคยชิน
- ☐ ค่านิยม
- ☐ อุปนิสัย

หมายเหตุ: ผู้ใหญ่เรียนรู้ผ่านประสบการณ์ในอดีตของตัวเอง ซึ่งเป็นข้อมูลที่จะอยู่ภายในจิตใต้สำนึก ผ่านการแสดงด้วยวงจรพฤติกรรม หากต้องการให้ผู้เรียนเกิดการเปลี่ยนแปลงจึงต้องทำให้ผู้เรียนยินดีที่จะปรับเปลี่ยนความคิดของตัวเองใหม่ เพื่อสร้างความรู้สึกที่ดีในการเปลี่ยนแปลงตัวเอง (การกระทำแบบใหม่)

- **การใช้กระบวนการโค้ชชิ่ง (Coaching) กับการฝึกอบรม**



หมายเหตุ: การทำให้ผู้เรียนมองเห็นตัวเองและยอมรับในสิ่งที่เป็นอยู่ด้วยตัวเองผ่านการใช้คำถาม (Questioning) ของโค้ช (วิทยากร) จะสร้างความอยากเปลี่ยนแปลงตัวเองของผู้เรียน แล้วผู้เรียนก็จะเลือกทำสิ่งที่ได้เรียนรู้ไปประยุกต์ใช้กับ Style และสภาพแวดล้อมของตัวเองได้อย่างเหมาะสมมากที่สุด

แก่นสำคัญของการฝึกอบรมในรูปแบบ Group Coaching

โค้ชให้หลักการ → **ผู้เรียนพิสูจน์ด้วยตัวเอง**
- ผ่านการแลกเปลี่ยน
- Workshop
- Role Playing
- กรณีศึกษา

→ สร้างแนวทางและวิธีการของตัวเอง สามารถประยุกต์ใช้ได้ทันที

หมายเหตุ: การทำให้ผู้เรียนมองเห็นตัวเองและยอมรับในสิ่งที่เป็นอยู่ด้วยตัวเองผ่านการใช้คำถาม (Questioning) ของโค้ช (วิทยากร) จะสร้างความอยากเปลี่ยนแปลงตัวเองของผู้เรียน แล้วผู้เรียนก็จะเลือกทำสิ่งที่ได้เรียนรู้ไปประยุกต์ใช้กับ Style และสภาพแวดล้อมของตัวเองได้อย่างเหมาะสมมากที่สุด

"การบอกให้ฟัง กับ กระตุ้นให้คิด อย่างไหนดีกว่ากัน?"

"ชี้แนะวิธีการให้ กับ ถามว่ามีวิธีการของตัวเองอย่างไร?" แบบไหนจำได้มากกว่ากัน

แนวทางการบรรยายสไลด์ (Slide)

- อธิบายกระตุ้นให้คิดถามให้ประยุกต์ใช้จูงใจให้มี Commitment
- สร้างความเข้าใจในเนื้อหาด้วย Keywords และประโยคสำคัญ
- เปิดโอกาสให้สำรวจตัวเองและสร้างแนวทางแก้ไขด้วยตัวเอง
- ฝึกให้จับประเด็นสำคัญที่อยู่ในสไลด์ (Slide) ได้ด้วยตัวเอง
- ทำให้ผู้เรียนรู้สึกว่ามีอิสระในการเลือกใช้ความรู้ ไม่ได้บังคับ

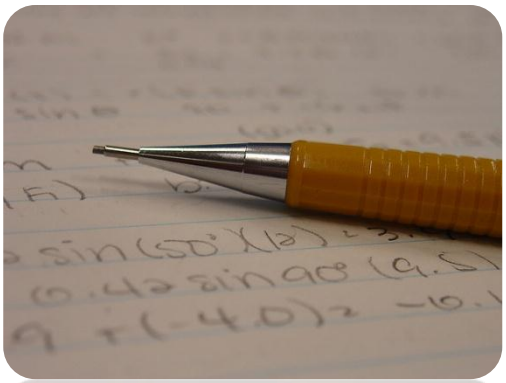
กิจกรรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop)

- สร้าง Commitment ในสิ่งที่จะนำไปปฏิบัติ
- พิสูจน์หลักการและเทคนิคที่ได้เรียนรู้ด้วยตัวเอง
- สร้างความเข้าใจในเนื้อหาด้วยตัวเองและพร้อมไปประยุกต์ใช้ทันที
- สนุกสนานกับกิจกรรมการเรียนรู้ด้วยตัวเอง
- สร้างแนวความคิดใหม่ๆ ของตัวเองผ่านการแลกเปลี่ยนซึ่งกันและกัน

การแสดงบทบาทสมมติ (Workshop) ผ่านกรณีศึกษา

- กรณีศึกษา ก็เหมือนกับเหตุการณ์จริงที่ผู้เรียนต้องเผชิญ หากมีการนำสิ่งที่ได้เรียนรู้ประยุกต์กับกรณีศึกษา ก็เสมือนหนึ่งให้พิสูจน์หลักการและวิธีการใหม่ๆ ที่ได้เรียนรู้กับกรณีศึกษา จะทำให้เข้าใจเนื้อหาและวิธีการใช้ได้อย่างแม่นยำ
- การแสดงบทบาทสมมติ (Role Playing) สร้างความสนุกสนานได้แง่คิดผ่านเหตุการณ์คล้ายสถานการณ์จริง ทำให้เมื่อเจอสถานการณ์จริงหลังการฝึกอบรมแล้ว ผู้เรียนก็จะสามารถประยุกต์ใช้ได้ทันที

การบ้านเพื่อการนำไปฝึกฝนและปฏิบัติจริง



- ผู้เรียนควรมีความตั้งใจในการนำสิ่งที่เรียนรู้ไปใช้ด้วยตัวเอง
- การพัฒนาตัวเองควรปฏิบัติบ่อยๆ จนกลายเป็นธรรมชาติของตัวเอง
- การเรียนรู้ผ่านกระบวนการ Coaching จะทำให้ผู้เรียนอยากนำสิ่งที่รู้ไปใช้จริง
- การบ้านเป็นสิ่งที่ผู้เรียนยินดีที่จะกำหนดด้วยตัวเอง
- ผลลัพธ์ของการฝึกอบรมสามารถวัดได้ที่การบ้านที่ผู้เรียนนำไปปฏิบัติจริง

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✔ พนักงานขาย
- ✔ เจ้าหน้าที่ธุรการฝ่ายขาย
- ✔ ผู้จัดการทีมงานขาย
- ✔ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับงานขายและการตลาด

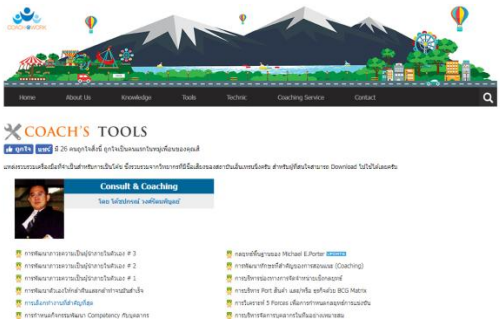
สิ่งที่สถาบันอำนวยความสะดวกหลังการฝึกอบรม

- **เว็บไซต์เรียนรู้**

- www.entraining.net

- www.pakornblog.com

- www.coachatwork.in.th



- www.peakpotential.in.th

- www.learning-online.in.th

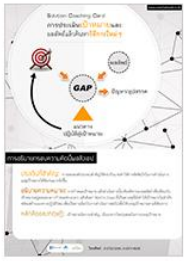
ทีมวิทยากรและโค้ชสถาบันให้คำปรึกษา

- ทีมวิทยากร & โค้ชที่ดำเนินการสอน ยินดีให้คำปรึกษา, ตอบคำถาม, โค้ชเพิ่มเติมทางโทรศัพท์ เพื่อให้ข้อสงสัยที่เกิดขึ้นได้รับการอธิบายจนสมบูรณ์
- บทความ, เครื่องมือต่างๆ ของวิทยากร & โค้ชแต่ละท่านที่เปิดให้ใช้ทบทวนและพัฒนาตัวเองอย่างต่อเนื่อง สามารถที่จะขอคำปรึกษาจากวิทยากร & โค้ชที่เป็นเจ้าของบทความและเครื่องมือเหล่านั้นตลอด

เครื่องมือต่างๆ

- Coaching card

Balancing Coaching Card
by โค้ช ปกรณ์
DOWNLOAD HOT New!

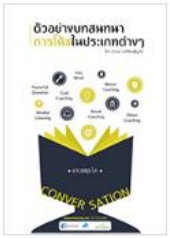


Solution Coaching Card
by โค้ช ปกรณ์
DOWNLOAD HOT New!

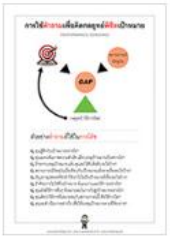
รูปภาพให้แง่คิด
by โค้ช ปกรณ์
DOWNLOAD

- เครื่องมือการโค้ชต่างๆ

การสร้างเรื่องเล่าน่าสนใจ ด้วยรูปภาพ (Story Telling)
by โค้ช ปกรณ์
ดูทั้งหมด New!



คู่มือตัวอย่างบทสนทนา การโค้ชในประเภทต่างๆ
by โค้ช ปกรณ์
DOWNLOAD HOT



การใช้คำถามรูปแบบต่างๆ ประกอบการโค้ชชิ่ง
by โค้ช ปกรณ์
DOWNLOAD

การใช้เครื่องมือประกอบการโค้ชชิ่งด้วยค่าสำคัญ
by โค้ช ปกรณ์
DOWNLOAD

การโค้ชเพื่อสร้างความสมดุลด้วยการ์ด
by โค้ช ปกรณ์
DOWNLOAD

เครื่องมือประกอบการโค้ชตาม Grow Model
by โค้ช ปกรณ์
DOWNLOAD

คู่มือวิธีจูงใจให้กับผู้อื่น ในฐานะโค้ช
by โค้ช ปกรณ์
DOWNLOAD

- **การติดตามผล**

ขอบเขตงาน Operation Package ติดตามผลการอบรม

✦ **Package # 1** : อัตราค่าบริการ ฟรี

- ทีมงาน HRD ขององค์กรเป็นผู้ดำเนินการ
- En-training ส่งขั้นตอนการติดตามผลให้
- En-training สอนวิธีการโทรศัพท์และบทพูด
- กำหนอกรอบในการสรุปผลลัพธ์ร่วมกัน
- การติดตามผลใช้การบ้านที่จะนำไปฝึกฝนเป็นหลัก

✦ **Package # 2** : อัตราค่าบริการ 8,000 บาท / ครั้ง

(จำนวนไม่เกิน 20 คน)

- การติดตามผลใช้การบ้านที่จะนำไปฝึกฝนเป็นหลัก
- ทีมงาน En-training ใช้โทรศัพท์สอบถามผลลัพธ์ของการเปลี่ยนแปลง
- จัดส่งเอกสารเพิ่มเติมสำหรับการพัฒนาตัวเอง
- สรุปผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากข้อมูลที่ได้รับจากผู้เข้าฝึกอบรม

✦ **Package # 3** : อัตราค่าบริการ 15,000 บาท / ครั้ง

(จำนวนไม่เกิน 20 คน)

- การติดตามผลลัพธ์ใช้การบ้านที่จะนำไปฝึกฝนเป็นหลัก
- ทีมงาน En-training บันทึกผลที่เกิดขึ้นระหว่างการฝึกอบรม
- ทีมงาน En-training ใช้โทรศัพท์สอบถามผลลัพธ์ของการเปลี่ยนแปลง
- จัดส่งเอกสารเพิ่มเติมสำหรับการพัฒนาตัวเอง
- พูด-คุยในเรื่องที่รับปากใน Class ว่าจะนำไปพัฒนาตัวเอง
- จัดทำรายงานสรุปผลลัพธ์ที่เกิดขึ้น ทั้งจากใน Class และหลังการอบรม

✦ **Package # 4** : อัตราค่าบริการ 20,000 บาท/ครั้ง

(จำนวนไม่เกิน 20 คน)

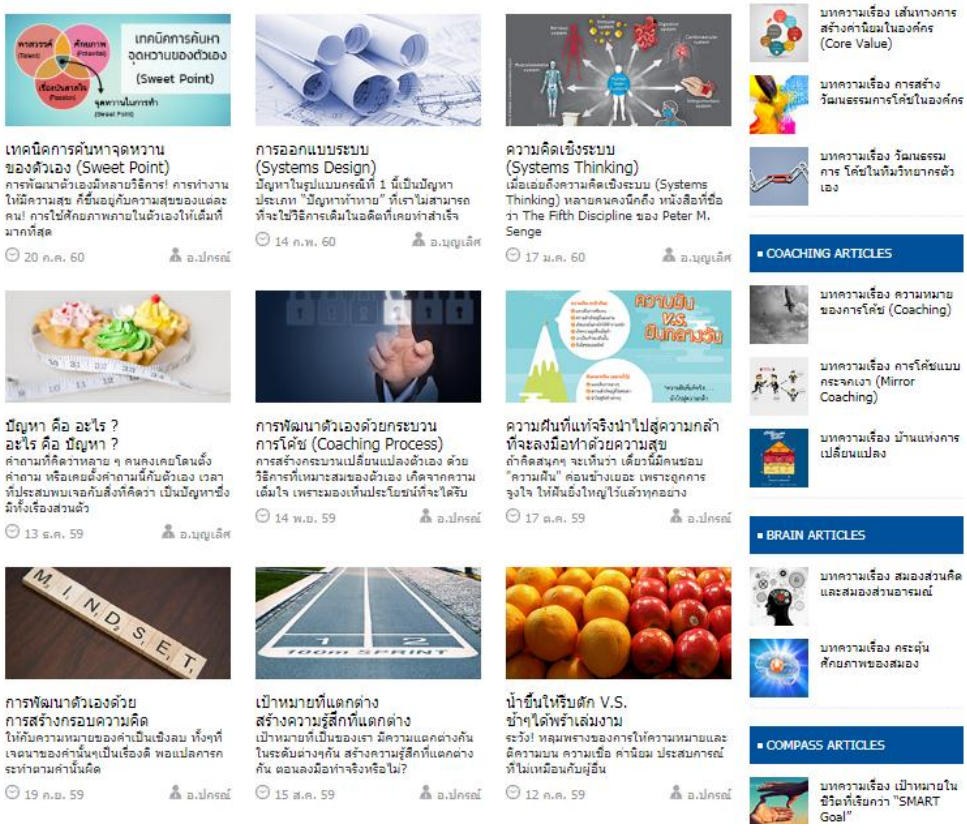
- ทีมงาน En-training บันทึกผลที่เกิดขึ้นระหว่างการฝึกอบรม
- ทีมงาน En-training ถ่าย VDO ตลอดทั้งหลักสูตร (1 วัน)
- การติดตามผลใช้ประเด็นที่เกิดขึ้นใน Class ประกอบกับการบ้านที่จะนำไปฝึกฝน
- ทีมงาน En-training ใช้โทรศัพท์สอบถามผลลัพธ์ของการเปลี่ยนแปลงและนำไปใช้
- จัดส่งเอกสารเพิ่มเติมสำหรับการพัฒนาตัวเอง
- จัดทำรายงานสรุปผลลัพธ์ที่เกิดขึ้น ทั้งจากใน Class และหลังการอบรม
- จัดส่งสิ่งต่างๆให้ HRD ขององค์กร
  - รายงานสรุปผลลัพธ์
  - VDO ของหลักสูตร
  - CD เอกสารที่เป็นประโยชน์กับการพัฒนาตัวเอง
  -ต้นฉบับ Slide ที่ใช้สอนตามหลักสูตร
- สรุปภาพรวมและคำแนะนำของวิทยากร ในรายงาน
- ถ่ายทอดเทคนิคและขั้นตอนการติดตามให้ HDR นำไปดำเนินการต่อไปได้

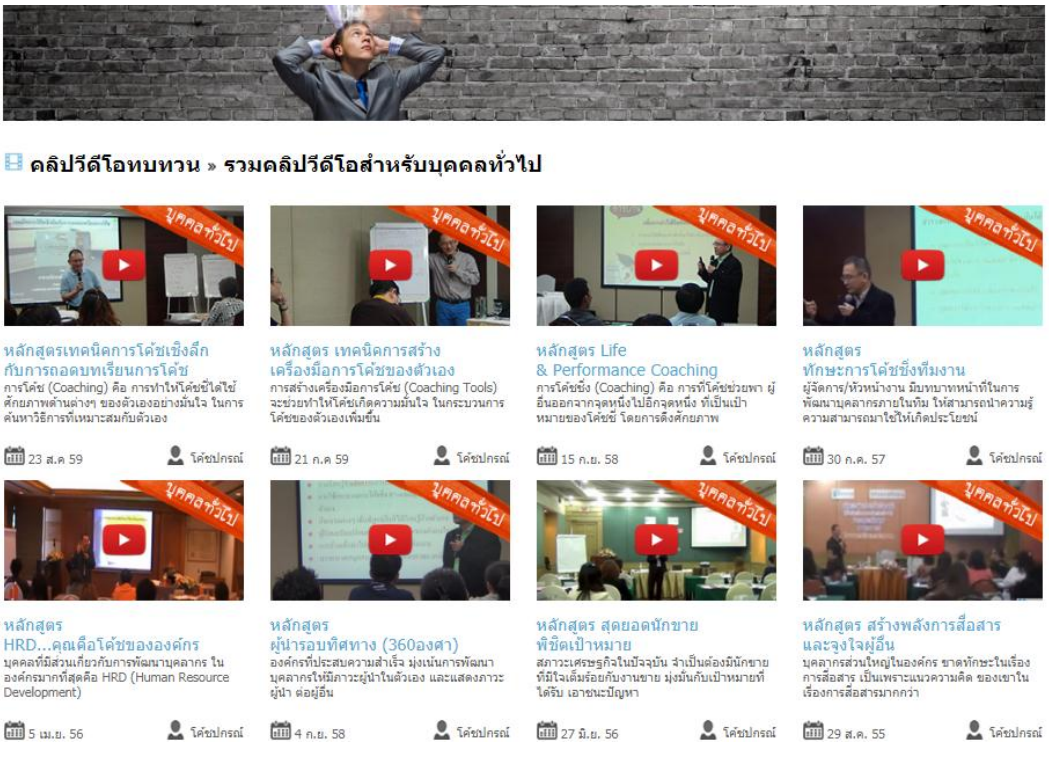
การติดตามผลลัพธ์จากการฝึกอบรมเพื่อให้ในการวางแผนในการพัฒนาบุคลากรตามแผน ของ HRD ที่จะนำเสนอให้ผู้บริหารสามารถนำไปกำหนดเป็นนโยบายในการคัดเลือกกลุ่มบุคลากรที่เป็น Talent ได้ต่อไปในอนาคต

จุดเด่นสถาบัน

- มีหลักสูตรมากกว่า 200 หลักสูตรให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

- บทความเกี่ยวกับการพัฒนาตนเอง จากทีมวิทยากรผู้เชี่ยวชาญการฝึกอบรมด้วยกระบวนการ Training & Group Coaching หลากหลายหมวดให้เลือกได้ตามความสนใจ



- เครื่องมือพัฒนาตนเอง สามารถใช้เป็นคู่มือการฝึกฝนในด้านต่างๆ ได้อย่างง่าย (คู่มือจิ๋ว)

- หลักสูตรออนไลน์ สามารถเรียนรู้ได้ทุกที่อย่างง่ายๆ แค่คลิ๊กมาที่เรา www.learning-online.in.th