

โปรแกรมฝึกอบรมอย่างบูรณาการ  
ชุดหลักสูตรที่ 3 การพัฒนาทีมงานขายครบวงจร  
(Package# 3.1 หลักสูตร 4 วัน 2 กลุ่ม)

สำหรับทำแผนจัดอบรมภายใน (In-House Group Coaching)

โดย



## สารบัญ

➤	บทสรุปสำหรับผู้บริหาร (Executive Summary) .....	2
➤	แนวความคิดของโปรแกรม สำหรับการพัฒนาทีมงานขายครบวงจร .....	4
➤	วัตถุประสงค์ของโปรแกรม .....	5
➤	สิ่งที่คาดว่าจะเกิดการเปลี่ยนแปลง .....	5
➤	รายชื่อหลักสูตร สำหรับโปรแกรมการพัฒนาทีมงานขายครบวงจร	
	▪ หลักสูตรการพัฒนาทักษะนักขายพิชิตเป้าหมาย (สำหรับ Sales) .....	6
	▪ หลักสูตรการพัฒนาทักษะการขายเชิงกลยุทธ์ (สำหรับ Sales) .....	11
	▪ หลักสูตรการพัฒนาผู้จัดการฝ่ายขายมืออาชีพ (สำหรับหัวหน้างาน/Manager) .....	14
	▪ หลักสูตรผู้จัดการทีมงานขาย..ต้องเป็น ไค้ซ (สำหรับหัวหน้างาน/Manager) .....	20
➤	แนวทางการดำเนินการเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงตัวเองอย่างยั่งยืน.....	25

โดย

วิทยากร

นาย ปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์

Executive Coach

## บทสรุปสำหรับผู้บริหาร (Executive Summary)

โปรแกรมการพัฒนาทีมงานขายครบวงจรมุ่งเน้นให้การพัฒนาตั้งแต่ระดับผู้จัดการทีมงานขาย, หัวหน้าหน่วยงาน, พนักงานขายและเจ้าหน้าที่สนับสนุนงานขายทั้งหมดให้มีความรู้ความเข้าใจ เกี่ยวกับภาพรวมด้านการตลาด และการขายเพื่อให้ทุกคนที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานขายและการบริการลูกค้าได้เข้าใจอย่างแท้จริง

ทีมงานขายนับว่าเป็นทีมงานกองหน้าที่สำคัญ เพราะเป็นกลุ่มบุคคลที่จะสร้างรายได้ให้เกิดขึ้นกับองค์กร เพื่อให้องค์กรก้าวเดินต่อไปได้ ดังนั้นการพัฒนาให้ทีมงานมีความแข็งแกร่ง ย่อมเป็นสิ่งที่มีความจำเป็นอย่างยิ่ง โดยเนื้อหาของโปรแกรมครอบคลุมส่วนต่างๆ ดังนี้

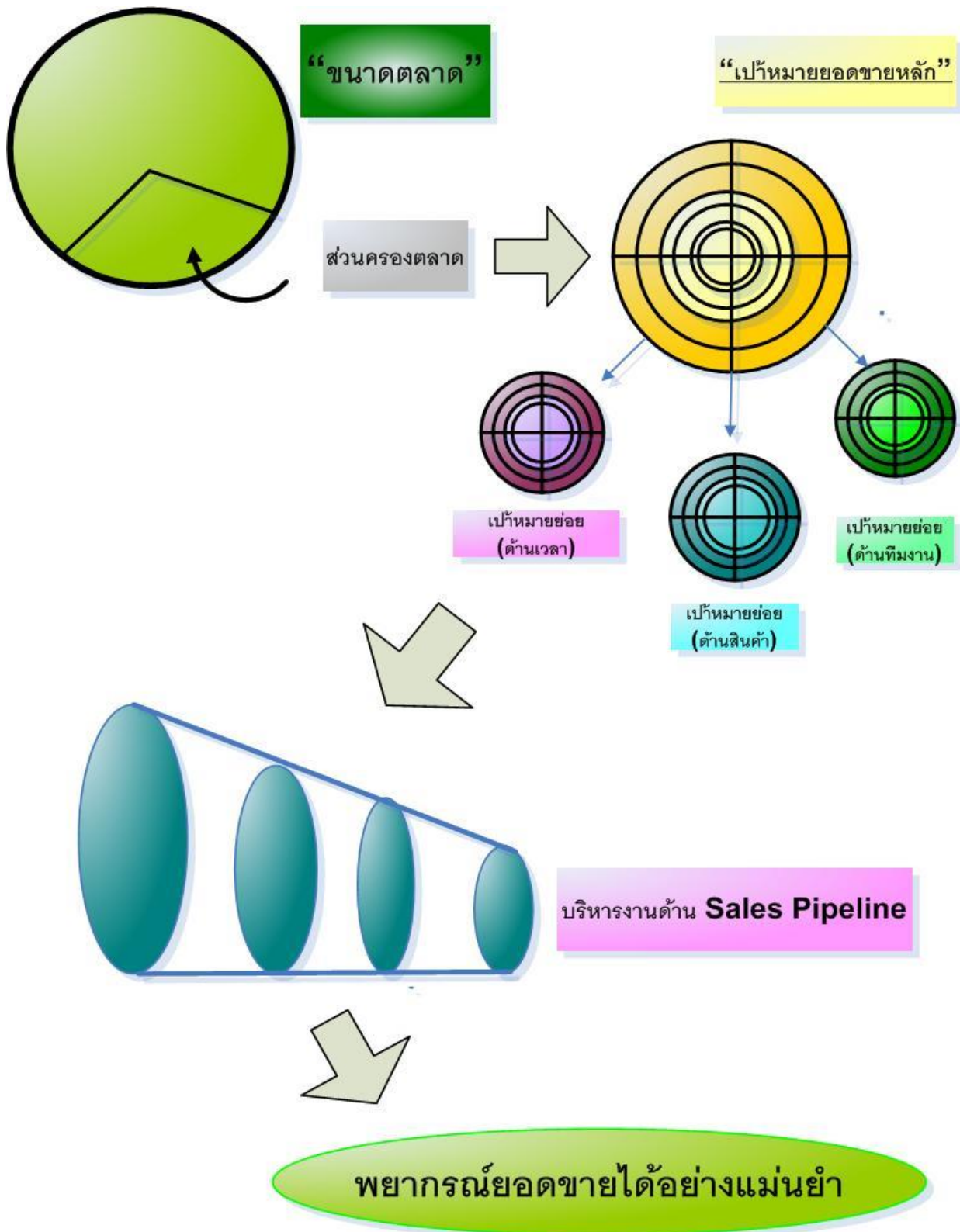
- **ผู้จัดการทีมงานขาย/หัวหน้าหน่วยงานขาย**
  - วิสัยทัศน์ในการมองตลาด
  - กำหนดเป้าหมายอย่างแม่นยำ
  - การคิดเชิงกลยุทธ์เพื่อการแข่งขันในธุรกิจ
  - การพัฒนาภาวะผู้นำให้จูงใจทีมงานขายได้
  - การสอนงานและดูแลทีมงานอย่างเป็นระบบ
  - การสร้างทีมงานให้เป็นทีมเวิร์คที่เข้มแข็ง
- **พนักงานขาย/พนักงานสนับสนุนงานขาย**
  - รักในงานขาย
  - มองเป้าหมายเป็นเรื่องท้าทายความสามารถ
  - ทำงานขายอย่างเป็นระบบ
  - บริหารงานลูกค้าด้วยความมุ่งมั่น

หลักสูตรย่อยในแต่ละเรื่องจะมุ่งเน้นให้ผู้เรียนสามารถนำไปใช้ได้จริงสอดคล้องและเหมาะสมกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นกับตัวเอง ฝึกให้ผู้เรียนได้เป็นผู้คิดวิเคราะห์และแก้ปัญหาด้วยตัวเอง ทำให้เกิดความเข้าใจในสิ่งที่จะนำไปใช้ได้จริง

โปรแกรมการฝึกอบรมในรูปแบบการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) กระตุ้นให้ผู้เรียนกำหนดเป้าหมายในการเปลี่ยนแปลงด้วยตัวเอง และอาจารย์ใช้ลักษณะการโค้ชซึ่งและดึงศักยภาพของตัวเองออกมาใช้มากที่สุด ด้วยแนวทางที่ผู้เรียนเป็นผู้เลือกเอง ทำให้สามารถนำไปใช้งานได้จริง

โปรแกรมนี้นอกจากผู้จัดการทีมงานขายและหัวหน้าหน่วยงานขายได้รับการฝึกอบรมตามหลักสูตรของตัวเองแล้วยังต้องเข้าร่วมสังเกตการณ์การฝึกอบรมของพนักงานขายด้วย เพื่อให้เห็นภาพถึงจุดเด่นและข้อจำกัดของพนักงานขายระหว่างการฝึกอบรม ทำให้สามารถพัฒนาทีมงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เพราะมองเห็นประเด็นสำคัญที่เกิดขึ้นใน Class ด้วยตัวเอง

แนวความคิดของโปรแกรมสำหรับการพัฒนาทีมงานขายครบวงจร



## วัตถุประสงค์ของโปรแกรม

- เพื่อพัฒนาให้ทีมงานขายมีการทำงานที่สอดคล้องกันภายในทีมงานมากขึ้น เพราะเห็นภาพเดียวกัน
- เพื่อให้ผู้จัดการทีมงานขายสามารถผลักดันยอดขายผ่านพนักงานขายได้ง่ายขึ้น เพราะพนักงานขายไม่มีการพัฒนาตัวเอง และทำงานตามระบบงานขายที่กำหนดขึ้น
- เพื่อกระตุ้นให้พนักงานขาย เกิดความเข้าใจในงานขายมากขึ้น ทำงานขายอย่างเป็นระบบ มองเห็นตลาดและลูกค้าเป้าหมายได้ชัดเจนขึ้น มีวิธีการเอาชนะข้อโต้แย้งของลูกค้าได้เป็นอย่างดี
- เพื่อให้เกิดความต่อเนื่องในการพัฒนา และเกิดความมั่นใจในการนำไปใช้เพราะทุกคนเห็นภาพระบบงานแนวเดียวกัน ง่ายต่อการบริหารงาน

## สิ่งที่คาดหวังว่าจะเกิดการเปลี่ยนแปลง

- ผู้จัดการปรับเปลี่ยนตัวเองในเรื่องต่างๆ เช่น
  - การมีวิสัยทัศน์
  - การวิเคราะห์สถานะการแข่งขัน ได้อย่างแม่นยำ
  - บริหารงานขายด้านการจูงใจทีมงานได้ดีขึ้น
  - สร้างทีมงานให้เกิดความกระตือรือร้นและมุ่งมั่นในเป้าหมาย
- พนักงานขาย/หน่วยงานสนับสนุนปรับเปลี่ยนตัวเองในเรื่อง...
  - บริหารงานขายอย่างเป็นระบบ
  - มองเห็นโอกาสมากกว่าอุปสรรคที่เกิดขึ้น
  - มุ่งมั่นกับเป้าหมายยอดขายเพิ่มขึ้น
  - ทำงานเป็นทีมเวิร์คมากขึ้น
- การเปลี่ยนแปลงด้านงานขายที่เกิดขึ้น เช่น
  - ยอดขายของทีมงานเพิ่มขึ้น
  - สร้างลูกค้าคาดหวังได้ง่ายขึ้นและมากขึ้น
  - ปิดการขายด้าน Sales Cycle ที่เร็วขึ้น

## รายชื่อหลักสูตรสำหรับโปรแกรมการพัฒนาทีมงานขายครบวงจร

1. หลักสูตรการพัฒนาทักษะนักขายพิชิตเป้าหมาย (สำหรับ Sales) หลักสูตร 1 วัน
2. หลักสูตรการพัฒนาทักษะการขายเชิงกลยุทธ์ (สำหรับ Sales) หลักสูตร 1 วัน
3. หลักสูตรการพัฒนาทักษะผู้จัดการฝ่ายขาย (สำหรับหัวหน้างาน/ Manager) หลักสูตร 1 วัน
4. หลักสูตรการพัฒนาผู้จัดการทีมขาย...ต้องเป็นโค้ช (สำหรับหัวหน้างาน/ Manager) หลักสูตร 1 วัน

## แนวทางการดำเนินการเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงตัวเองอย่างยั่งยืน

### “การเปลี่ยนแปลงตัวเอง ต้องดำเนินการอย่างต่อเนื่องและมีความสุขที่ได้ทำ”

การสร้างกิจกรรมหลังการฝึกอบรมนับว่าเป็นเรื่องที่สำคัญเพราะจะทำให้การพัฒนาตัวเองเกิดความต่อเนื่อง และหากสามารถทำให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมดำเนินการฝึกฝนในเรื่องที่เขาอยากเปลี่ยนแปลงได้ยาวนาน ก็จะทำให้เขาสามารถสร้างอุปนิสัยใหม่ของตัวเองขึ้นมาได้ เมื่อมีความมั่นใจในการเปลี่ยนแปลงตัวเองในเรื่องใดเรื่องหนึ่งแล้ว เขาก็จะสามารถสร้างกระบวนการเปลี่ยนแปลงตัวเองในเรื่องอื่นๆต่อไปได้ด้วยตัวเอง อีกทั้งยังสามารถนำไปให้ผู้อื่นได้พัฒนาต่อไปได้ด้วย

กิจกรรมที่ช่วยให้ผู้เข้าอบรมสามารถพัฒนาตัวเองได้อย่างต่อเนื่อง สามารถเอาชนะสภาพแวดล้อมได้ ควรเป็นสิ่งที่ใกล้เคียงกับสิ่งที่เกิดขึ้นในระหว่างการฝึกอบรม ทำให้นึกถึงบรรยากาศในการฝึกอบรมและเขาเลือกเรื่องที่จะเปลี่ยนแปลงตัวเอง เพื่อพัฒนาตัวเองให้ดีขึ้น

#### กิจกรรมที่สามารถดำเนินการได้มีดังนี้

1. การบ้านสำหรับการนำไปฝึกฝนหลังการอบรม
2. เอกสารอ้างอิงสำหรับนำไปประกอบการฝึกฝน
3. เว็บไซต์ด้านการพัฒนาตัวเอง เพื่อศึกษาเรื่องต่างๆเพิ่มเติมที่ [pakornblog.com](http://pakornblog.com)
4. จดหมาย Reminder จากอาจารย์ปกรณั๊วะมาทักทาย
5. สมัคร Mailing List รับข่าวสารด้านการพัฒนา
6. การติดตามผล (Follow up) โดยทีม HRD ขององค์กร
7. การติดตามผล (Follow up) โดยทีม วิทยากรผู้ช่วย (มีค่าใช้จ่าย)
8. การสร้างโครงการร่วมกันในองค์กร โดย HRD
9. การดำเนินการ Clinic โดยอาจารย์ปกรณั๊วะ (มีค่าใช้จ่าย)

ผลลัพธ์จากการฝึกอบรม ทุกคนจะมีประเด็นสำคัญของตัวเองที่จะนำไปพัฒนา แต่จะหยุดการพัฒนา กลางคันเพราะไม่สามารถเอาชนะสภาพแวดล้อมได้ ดังนั้นกิจกรรมเหล่านี้จะช่วยให้เขาสามารถพัฒนาตัวเองต่อไปได้ด้วยตัวของเขาเอง

#### โดยสรุปแนวทางการพัฒนาตัวเองอย่างต่อเนื่องสามารถทำได้โดย

1. ตัวผู้เข้าอบรม พัฒนาตนเอง โดยใช้
  - การบ้านที่ผู้เข้ารับการฝึกอบรมจะนำไปทำ (ถ้ามี)
  - เอกสารเพิ่มเติมสำหรับนำไปฝึกฝน

- แหล่งความรู้เตือนความทรงจำในเว็บไซต์ Pakornblog.com
- Mailing List ความรู้ส่งตรงถึงที่ จาก ทีม วิทยากรผู้ช่วย ถึงผู้เข้าอบรม
- จดหมาย Reminder (ทักทาย) จากอาจารย์ ปกรณ์ 3 ฉบับ (3 เดือน)
- การสร้างโครงการพัฒนาอย่างต่อเนื่องโดยผู้เข้าอบรมเอง หรือ ร่วมกับ HRD (ถ้ามี)

## 2. ติดตามผลการอบรมโดย HRD ของ บริษัทลูกค้า

- HRD ตามการบ้านที่ผู้เข้ารับการฝึกอบรมจะนำไปทำ (ถ้ามี)
- การสร้างโครงการพัฒนา / อำนวยความสะดวก ให้ผู้เข้าอบรม พัฒนาอย่างต่อเนื่อง

## 3. ติดตามผลการอบรม โดย วิทยากรผู้ช่วย ของ อาจารย์ปกรณ์

- ดำเนินการแทน HRD โดยมีรายงานสรุปผล ความเปลี่ยนแปลงให้

## 4. Clinic โดย อ.ปกรณ์

- ดำเนินฝึกอบรมเพิ่มเติม โดยให้ผู้เข้าอบรมทำการบ้าน (งานที่ผู้เข้าอบรมบอกว่าต้องการไปพัฒนา) และ อาจารย์ มาให้คำแนะนำ

กรณีการติดตามผลแบบมีค่าใช้จ่ายหากต้องการข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อทีมงานเพื่อขอรายละเอียดรูปแบบและการดำเนินการเพื่อนำเสนอเพิ่มเติม

