



Course outline หลักสูตรมหัศจรรย์

หลักสูตรสร้างคัมภีร์ “การบริหารงานขายอย่างเป็นระบบ” ของตัวเอง

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

นาย ปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์

Executive Coach

Leadership and Strategic Development Consultant

หลักการ/แนวความคิด

- ★ นักขายที่ประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน นอกจากรักในงานขายของตัวเองแล้ว ยังต้องบริหารงานขายอย่างเป็นระบบด้วย เพราะ โอกาสที่จะดำเนินการขายให้ประสบความสำเร็จนั้น ต้องใช้ความมุ่งมั่นและอดทน หากนักขายไม่มีแผนการทำงานที่ชัดเจน ย่อมทำให้เกิดความท้อถอยกับอุปสรรคที่พบเจอและไม่ยอมสู้ต่อไป แล้วหันมาโทษสภาพแวดล้อมต่างๆ ทำให้ไม่สามารถพิชิตเป้าหมายยอดขายได้
- ★ การพัฒนาให้นักขายมีคัมภีร์งานขายของตัวเอง จะทำให้นักขายเกิดความเชื่อมั่นในงานขายของตัวเองมากขึ้น โดยมีหัวข้อสำคัญ ดังนี้
 - ★ กำหนดเป้าหมายยอดขายด้วยตัวเอง
 - ★ วิเคราะห์ขนาดตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ชัดเจน
 - ★ สร้างยอดขายด้วย Sales Pipeline
 - ★ ตรวจสอบลูกค้าสำคัญอย่างสม่ำเสมอ
 - ★ สร้างคู่มือการขายของตัวเอง
 - ★ สร้างโอกาสทางการขายอย่างต่อเนื่อง
- ★ การขายเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ ดังนั้น การกระตุ้นและฝึกอบรมให้นักขายสามารถเขียนแผนงานขายของตัวเองได้เท่ากับมีแผนที่การทำงานที่ชัดเจน ทำให้นักขายสามารถเผชิญกับการแข่งขันที่มีอยู่ในปัจจุบันได้มากขึ้น เพราะเห็นทิศทางการทำงานของตัวเองที่ชัดเจนขึ้น สามารถทำงานตามพื้นฐานที่กำหนดไว้ให้ครบถ้วนก่อน จึงไม่ตื่นตระหนกกับเป้าหมายยอดขาย แต่จะเร่งตัวเองให้ตามงานขายตามแผนให้ครบถ้วน

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- ๓ เพื่อมุ่งเน้นการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการให้นักขายสามารถเขียนแผนงานขายของตัวเองด้วยความมั่นใจและครบถ้วน
- ๓ เพื่อให้ผู้เรียนมีคัมภีร์ทำงานขายของตัวเองอย่างละเอียด สามารถนำไปปฏิบัติงานได้จริงหลังการฝึกอบรม
- ๓ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับนักขายในการทำงานขายของตัวเองให้สามารถพิชิตเป้าหมายยอดขายได้อย่างยั่งยืน

รายละเอียดเนื้อหาของหลักสูตร

- ✚ การกำหนดเป้าหมายยอดขายเชิงกลยุทธ์
 - เป้าหมายยอดขายหลัก → เป้าหมายย่อย
 - กำหนดขนาดของตลาดเป้าหมาย
 - การวางแผนการปฏิบัติงานขาย
 - Workshop: การเขียนเป้าหมายยอดขายด้วยตัวเอง
- ✚ การบริหารงานขายด้วย Sales Pipeline
 - แนวความคิดของการทำ Sales Pipeline
 - หัวใจสำคัญของ Sales Pipeline
 - วิธีสร้างยอดขายจาก Sales Pipeline
 - การประเมินยอดขายจาก Account Planner
 - การพยากรณ์ยอดขายที่แม่นยำ
 - Workshop: การกำหนดเป้าหมายด้วย Sales Pipeline
- ✚ การสร้างคู่มือการขายของตัวเอง
 - การนำเสนอขาย
 - การเจรจาต่อรอง
 - การปิดการขาย
 - การบริหารหลังการขาย
 - Workshop: การออกแบบคู่มือการขายของตัวเอง

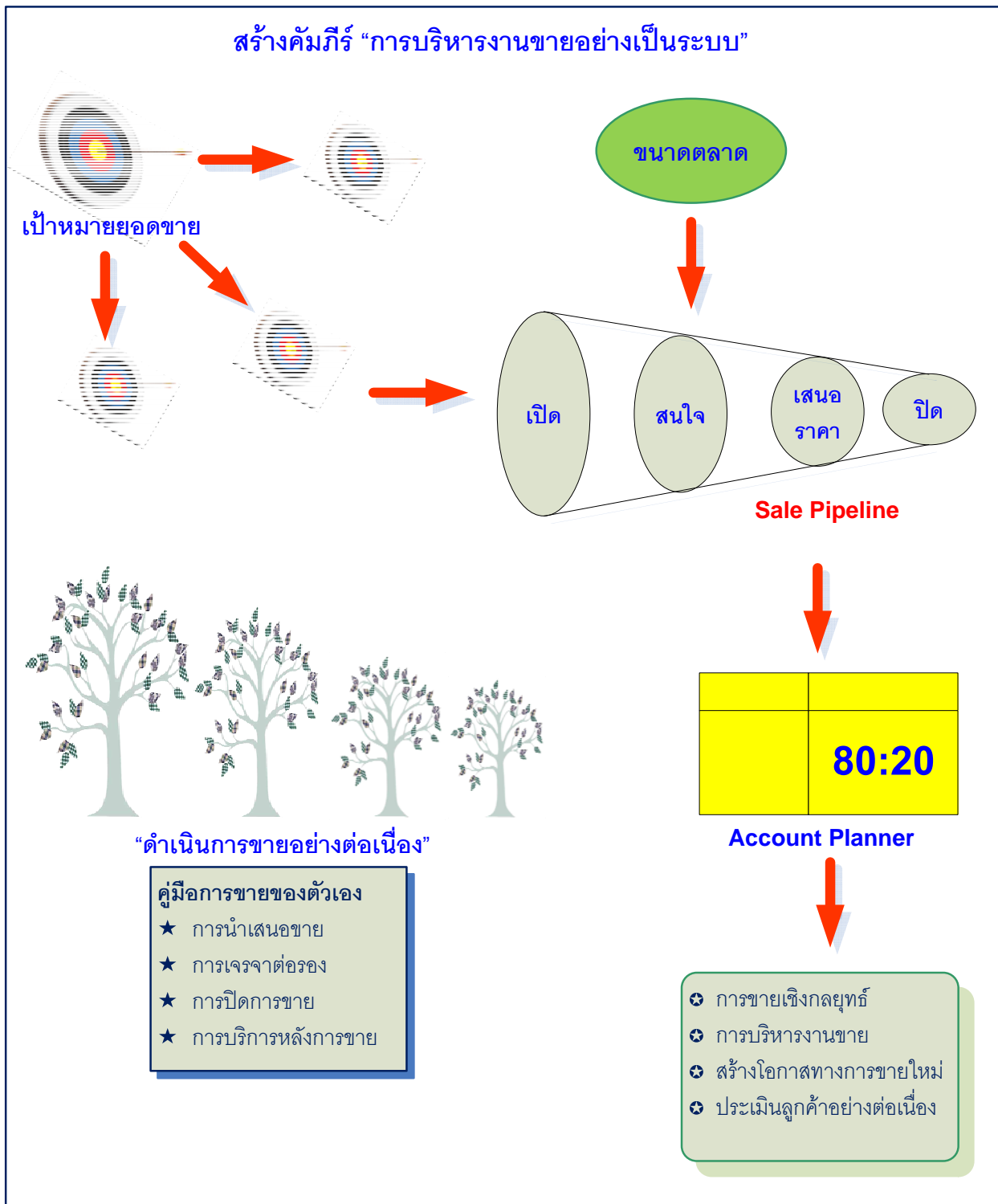
✚ เทคนิคการเจรจาต่อรองอย่างเหนือชั้น

- รู้ลูกค้า...รู้ตัวเรา...พิชิตยอดขาย
- สร้างกระบวนการเจรจาต่อรองที่ชัดเจน
- เทคนิคการโน้มน้าวใจลูกค้าให้คล้อยตาม
- Workshop: บทพูดเพื่อการเจรจาต่อรองอย่างสร้างสรรค์

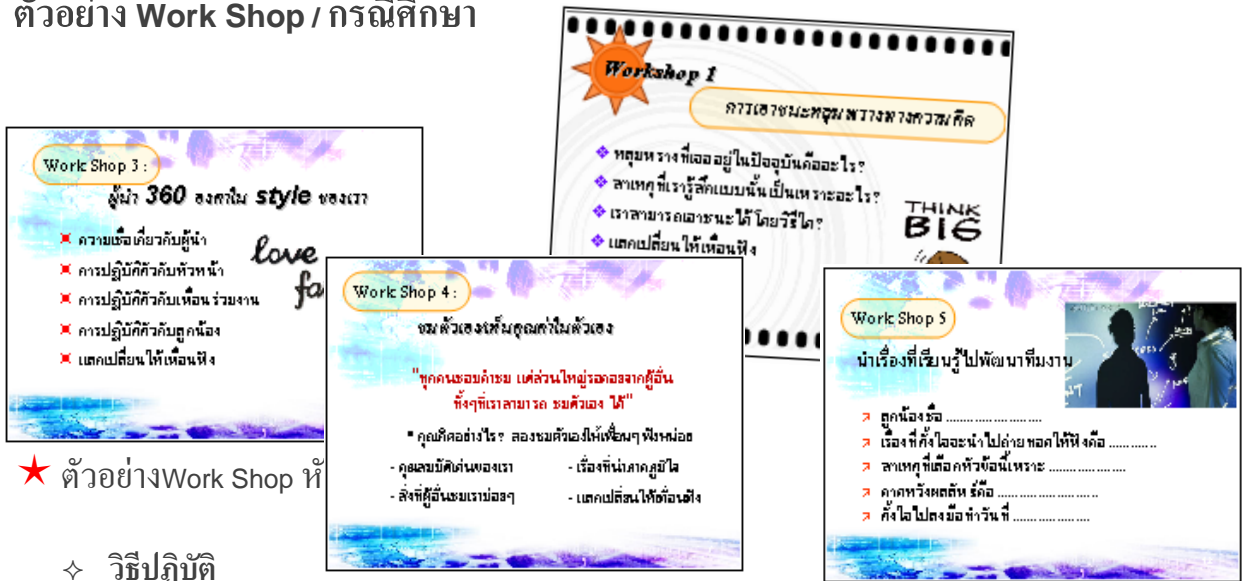
✚ สร้างโอกาสทางการขาย

- เครื่องมือประกอบงานขาย
- กิจกรรมส่งเสริมการขาย
- การวิเคราะห์ตารางลูกค้า-สินค้า
- Workshop: กำหนดแนวทางการดำเนินงานขายของตัวเอง

Course Framework



ตัวอย่าง Work Shop / กรณีศึกษา



★ ตัวอย่าง Work Shop นี้

◇ วิธีปฏิบัติ

> ลองชมตัวเองให้เพื่อนๆ ฟังในด้านต่างๆ เหล่านี้

- จุดเด่น
- ความสามารถพิเศษ
- สิ่งที่ถูกใจ

◇ ผลที่ได้รับจาก Work Shop หัวข้อ “ การชื่นชมตัวเอง ”

: การชมตัวเองจะทำให้เกิด ความมั่นใจในตัวเอง เพิ่มขึ้นคนส่วนใหญ่ให้นิยามการรักตัวเองการชมตัวเองแบบผิดๆ เช่น เดี่ยวจะหลงตัวเอง, ทำให้เห็นแก่ตัว เป็นต้น ซึ่งการชมตัวเองแบบสร้างสรรค์นั้นจะทำให้เรามีเป้าหมายในตัวเองเพิ่มขึ้นเพราะเราเห็นคุณค่าของตัวเองแล้ว

◇ การนำไปฝึกฝนต่อไป

: ลองฝึกชมตัวเองต่อหน้ากระจกบ่อยๆ เพื่อให้กำลังใจตัวเองในการเอาชนะอุปสรรคต่างๆ ที่กำลังเจอหรือแก้แอกการที่ถอดใจได้ ยิ่งชมตัวเองมากหรือบ่อยแค่ไหนจะทำให้เรามีพลัง ในการทำงานมากขึ้นเท่านั้น

◇ สาเหตุที่ทำให้เราเปลี่ยนตัวเองได้

: คนทุกคนต้องการ คำชม แต่ส่วนใหญ่จะรอจากผู้อื่นเมื่อไม่ค่อยได้ก็จะรู้สึกท้อถอยหรือ หหมดแรงในการทำงาน แต่ถ้าเราชมตัวเองได้ เราก็จะรู้สึกดี เพราะความรู้สึกของเราไม่รู้ หรือกว่าใครชมขอให้เป็น คำชม ก็พอ

แนวทางในการพัฒนาตามโปรแกรม

- * การฝึกอบรมทำให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้ด้วยตัวเอง ตามแนวทางการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ซึ่งผู้เข้าอบรมจะนำสิ่งที่ได้เรียนรู้ไปใช้ได้ทันที ตามที่ตัวเองรู้สึกว่าเหมาะสมกับ Style ของตัวเอง
- * กิจกรรมต่างๆ เพื่อให้เกิดการเรียนรู้อย่างแท้จริง

- การบรรยายเนื้อหา
 - Work shop สร้างสถานการณ์
 - เกมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน
 - การบ้านเพื่อการนำไปฝึกฝนอย่างต่อเนื่อง
- * วิทยากรใช้กระบวนการ Coaching เพื่อดึงศักยภาพของผู้เข้าอบรมที่หลบซ่อนอยู่ออกมาด้วยตัวเอง รับผิดชอบต่อเป้าหมายของตัวเอง โดยการสร้างทัศนคติเชิงบวกต่องานที่ตัวเองรับผิดชอบอยู่
- * การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการทำงาน ซึ่งกันและกันในClass ทำให้เกิดการเรียนรู้จากชีวิตจริงของผู้อื่น อีกทั้งการทำ Work shop เพื่อให้สามารถนำไปฝึกฝนอย่างต่อเนื่อง หลังจากการฝึกอบรมเสร็จสิ้นแล้ว ทำให้เกิดความสนุกสนานและอยากเรียนรู้มากขึ้น

รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม

(รูปแบบการฝึกอบรมโดยรวม)

- ❖ การละลายพฤติกรรม (Ice Breaking)
ปรับจูนแนวความคิดเบื้องต้นของผู้เข้าฝึกอบรมกับเนื้อหาตามหลักสูตร
 - แนะนำตัวเอง
 - คำสำคัญ (Key Words)
 - คำถามสร้างแนวความคิด
- ❖ การสำรวจตัวเอง , การมองเห็นตัวเองและการยอมรับตัวเอง
การทำให้ผู้เข้าฝึกอบรม มองเห็นตัวเอง จะนำไปสู่การอยากเปลี่ยนแปลงตัวเอง
 - ค้นหาหลุมพรางทางความคิดในเรื่องต่างๆ
 - สำรวจพฤติกรรมของตัวเองในด้านต่างๆ
 - เรียนรู้ธรรมชาติของการเปลี่ยนแปลง
- ❖ กำหนดเป้าหมายที่จะเปลี่ยนแปลงของตัวเอง
กระตุ้นให้ผู้เข้าฝึกอบรม ทดสอบกระบวนการเปลี่ยนแปลงตัวเองแบบง่ายๆ
 - เลือกเรื่องที่จะลองเปลี่ยนแปลง
 - เปลี่ยนความคิดในเรื่องต่างๆ ด้วยตัวเอง
 - กำหนดแนวทางของตัวเองใหม่
- ❖ กำหนดคุณสมบัติที่จะนำไปพัฒนาตัวเองเพิ่มเติม
เลือกวิธี (How to) ที่เหมาะสมกับ Style ของตัวเอง เพื่อการพัฒนาตัวเอง

- การเตรียมความพร้อมของตัวเอง
- วางแผนการพัฒนาตัวเองอย่างมีขั้นตอน
- เลือกกระบวนการเปลี่ยนแปลงของตัวเอง
- ปรับเปลี่ยนสภาพแวดล้อมใหม่

❖ สร้างความคาดหวังก่อนการฝึกอบรม

เทคนิคการทำให้ผู้เข้าฝึกอบรมเขียนความคาดหวังและผลลัพธ์เมื่อสิ้นสุดการอบรม

- ทำให้ผู้เรียนจดจ่อต่อการเรียนรู้ เพราะอยากเรียนของตัวเอง
- นำเรื่องที่ทำให้เรียนรู้ไปใช้ได้จริง

❖ Workshop ประเด็นสำคัญที่สามารถไปฝึกฝนได้

ดำเนินการ Workshop ในเรื่องที่สำคัญเพื่อให้เข้าใจและนำไปฝึกฝนได้จริง

- กระตุ้นให้ คิด → เขียน → พูด
- การแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันใน Class
- การนำเสนอกลุ่มจากการระดมความคิดเห็น
- การนำไปใช้ฝึกฝนกับตัวเอง

❖ การบ้านเพื่อนำไปฝึกฝนเพิ่มเติม

เรื่องให้ผู้เข้าฝึกอบรมยืนยันกับตัวเองว่าจะนำไปปฏิบัติเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง

- เรื่องที่ได้รับจากการอบรม
- เรื่องที่ชอบ
- เรื่องที่จะนำไปปฏิบัติเป็นเรื่องแรก
- การบ้านของตัวเอง

❖ กิจกรรมเสริมการเรียนรู้ให้เกิดความสนุกสนาน

จัดกิจกรรมให้เหมาะสมในแต่ละกลุ่มที่เข้าฝึกอบรมและสอดคล้องกับเนื้อหา

- เกม / การละเล่น
- Role Playing
- นิทานให้แนวความคิด
- กรณีศึกษา

แนวทางการดำเนินการเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงตัวเองอย่างยั่งยืน

“การเปลี่ยนแปลงตัวเอง ต้องดำเนินการอย่างต่อเนื่อง และมีความสุขที่ได้ทำ”

การสร้างกิจกรรมหลังการฝึกอบรมนับว่าเป็นเรื่องที่สำคัญเพราะจะทำให้การพัฒนาตัวเองเกิดความต่อเนื่อง และหากสามารถทำให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมดำเนินการฝึกฝนในเรื่องที่เขาอยากเปลี่ยนแปลงได้ยาวนาน

ก็จะทำให้เขาสามารถสร้างอุปนิสัยใหม่ของตัวเองขึ้นมาได้ เมื่อมีความมั่นใจในการเปลี่ยนแปลงตัวเองในเรื่องใดเรื่องหนึ่งแล้ว เขาก็จะสามารถสร้างกระบวนการเปลี่ยนแปลงตัวเองในเรื่องอื่นๆต่อไปได้ด้วยตัวเอง อีกทั้งยังสามารถนำไปให้ผู้อื่นได้พัฒนาต่อไปได้ด้วย

กิจกรรมที่ช่วยให้ผู้เข้าอบรมสามารถพัฒนาตัวเองได้อย่างต่อเนื่อง สามารถเอาชนะสภาพแวดล้อมได้ ควรเป็นสิ่งที่ใกล้เคียงกับสิ่งที่เกิดขึ้นในระหว่างการฝึกอบรม ทำให้เขานึกถึงบรรยากาศในการฝึกอบรมและเขาเลือกเรื่องที่จะเปลี่ยนแปลงตัวเอง เพื่อพัฒนาตัวเองให้ดีขึ้น

กิจกรรมที่สามารถดำเนินการได้มีดังนี้

1. การบ้านสำหรับการนำไปฝึกฝนหลังการอบรม
2. เอกสารอ้างอิงสำหรับนำไปประกอบการฝึกฝน
3. เว็บไซต์ด้านการพัฒนาตัวเอง เพื่อศึกษาเรื่องต่างๆเพิ่มเติมที่ pakornblog.com
4. จดหมาย Reminder จากอาจารย์ปกรณ์แะมาทักทาย
5. สมักร Mailing List รับข่าวสารด้านการพัฒนา
6. การติดตามผล (Follow up) โดยทีม HRD ขององค์กร
7. การติดตามผล (Follow up) โดยทีม วิทยากรผู้ช่วย (มีค่าใช้จ่าย)
8. การสร้างโครงการร่วมกันในองค์กร โดย HRD
9. การดำเนินการ Clinic โดยอาจารย์ปกรณ์ (มีค่าใช้จ่าย)

ผลลัพธ์จากการฝึกอบรม ทุกคนจะมีประเด็นสำคัญของตัวเองที่จะนำไปพัฒนา แต่จะหยุดการพัฒนากลางคันเพราะไม่สามารถเอาชนะสภาพแวดล้อมได้ ดังนั้นกิจกรรมเหล่านี้จะช่วยให้เขาสามารถพัฒนาตัวเองต่อไปได้ด้วยตัวของเขาเอง

โดยสรุปแนวทางการพัฒนาตัวเองอย่างต่อเนื่องสามารถทำได้โดย

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

กรณีการติดตามผลแบบมีค่าใช้จ่าย หากต้องการข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อทีมงานเพื่อขอรายละเอียดรูปแบบและการดำเนินการเพื่อนำเสนอเพิ่มเติม

