



## Course outline

### หลักสูตรการพัฒนาทักษะการขายเชิงกลยุทธ์

(Strategic Selling Skill)

(หลักสูตร 1 วัน)

นาย ปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์

Executive Coach

Leadership and Strategic Development Consultant

### หลักการ/แนวความคิด

การพัฒนาทักษะการขายเชิงกลยุทธ์ เป็นเรื่องสำคัญที่ไม่ค่อยเร่งด่วน เพราะเทคนิคการขายทั่วไป ก็สามารถดำเนินการขายได้ แต่นักขายที่ต้องการพัฒนาตัวเองให้มีความสามารถเหนือกว่านักขายอื่นๆ จึงต้อง มุ่งเน้นที่การสร้างเทคนิคการขายเชิงกลยุทธ์ เพื่อให้ตัวเองอยู่ในใจลูกค้า และทำงานอย่างเป็นระบบ ลูกค้าให้ ความเชื่อถือและไว้วางใจ หลังจากนั้น จึงเปลี่ยนบทบาทของตัวเอง จากนักขายธรรมดาให้เป็น นักขายในฐานะ ที่ปรึกษา ในความคิดของลูกค้าให้ได้

องค์กรโดยส่วนใหญ่ ต้องการพัฒนาทีมงานขายให้สามารถพิชิตเป้าหมายได้อย่างยั่งยืนและมั่นคง อยาก ให้พนักงานขายมีความภักดีต่อองค์กร และสามารถบริหารงานขายได้ด้วยตัวเอง ดังนั้น ทักษะงานขายเชิงกล ยุทธ์เป็นสิ่งที่ต้องพัฒนาให้พนักงานขายได้ฝึกฝน และปฏิบัติอย่างเป็นประจำ ไม่สามารถทำเพียงครั้ง สองครั้ง แล้วเลิกได้ ต้องทำให้นักขายปฏิบัติงานต่อเนื่อง จนกลายเป็นธรรมชาติของนักขาย

### วัตถุประสงค์

- เพื่อพัฒนาพนักงานขาย ให้สามารถบริหารจัดการเป้าหมาย ยอดขาย อย่างเป็นระบบ มีการคิดเชิงกล ยุทธ์ด้วยตัวเอง
- เพื่อกระตุ้นให้พนักงานขายสร้าง “คู่มือการขาย” ของตัวเอง ใช้ในการปฏิบัติ และฝึกฝนจนได้ทักษะ งานขายคุณภาพ ใน Style ของตัวเอง
- เพื่อปรับภาพลักษณ์พนักงานขายให้เป็นที่ปรึกษางานขายให้กับลูกค้า
- เพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาตัวเอง และเกิดความภาคภูมิใจในตัวเอง

## หัวข้อหลักในการพัฒนานักขายมืออาชีพ

### ★ การบริหารจัดการเป้าหมายของนักขายเชิงกลยุทธ์

- เปลี่ยนโจทย์ เป็น เป้าหมาย, แผนงาน, การปฏิบัติ
- วิเคราะห์สถานการณ์การแข่งขัน
- กำหนดกลยุทธ์การขายของตัวเอง
- สร้างพลังการขายอย่างต่อเนื่อง
- ดำเนินงานขายจนบรรลุผลสำเร็จ

### ★ หลักการบริหารลูกค้าแต่ละประเภท

- ลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่
- ลูกค้าองค์กรทั่วไป
- ร้านค้าตัวแทนจำหน่าย
- ผู้บริโภคทั่วไป

### ★ เทคนิคการสร้าง “คู่มือการขาย” ของตัวเอง

- เป้าหมาย ( Goal )
- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก
- การวางแผนงานอย่างเป็นระบบ
- สร้างทัศนคติ “ Yes !”

### ★ บทบาทของนักขายในฐานะที่ปรึกษา

- สร้างภาพลักษณ์ที่ปรึกษา
- นำเสนอเฉพาะสิ่งที่มีคุณค่า (ลูกค้าต้องการ)
- สร้างเวทีการแข่งขันของตัวเอง
- คุณไม่ใช่ นักขาย ทั่วไป

### ★ กำหนดแนวทางการพัฒนาตัวเอง (การบ้าน สำหรับฝึกฝน)

## แนวทางการอบรมนักขาย

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

## ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

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

## ตัวอย่าง Work Shop / กรณีศึกษา

### ★ ตัวอย่าง Work Shop หัวข้อ “การทำพิมพ์เขียวงานขายของตัวเอง”

#### ✧ วัตถุประสงค์

- เพื่อให้พนักงานขายสามารถวางแผนลูกค้าเป้าหมายที่คาดหวังจะดำเนินการปิดการขายได้มีมากน้อยแค่ไหน
- เพื่อให้พนักงานมองเห็นภาพงานขายของตัวเองกับลูกค้าเป้าหมายหลัก ว่าเราต้องดำเนินการอย่างไรกับเขาบ้าง

#### ✧ แนวทางการดำเนินการ

- 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
- การติดตามผลใช้เวลาสั้นๆ ไม่เสียเวลากับลูกค้าทั่วไป เน้นที่รายสำคัญ
- พยากรณ์ยอดขายได้แม่นยำขึ้น

## รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม (รูปแบบการฝึกอบรมโดยรวม)

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

## 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](http://pakornblog.com)
4. จดหมาย Reminder จากอาจารย์ปกรณ์แวะมาทักทาย
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 แต่จะหยุดการพัฒนา กลางคันเพราะไม่สามารถเอาชนะสภาพแวดล้อมได้ ดังนั้นกิจกรรมเหล่านี้จะช่วยทำให้เขาสามารถพัฒนาตัวเองต่อไปได้ด้วยตัวของเขาเอง

## 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

กรณีการติดตามผลแบบมีค่าใช้จ่าย หากต้องการข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อทีมงานเพื่อขอรายละเอียดรูปแบบ และการดำเนินการเพื่อนำเสนอเพิ่มเติม

