



Course outline

การพัฒนาทีมขายให้ประสบความสำเร็จ

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

อาจารย์ ไพรัช วันสบัติไพศาล

Sale/Service/Management Consultant

“จะสร้างยอดขายให้ประสบความสำเร็จ

ทีมขายที่แข็งแกร่งคือสิ่งสำคัญที่สุด”

หลักการ/แนวความคิด

- การขายในโลกปัจจุบันนี้ มีการแข่งขันที่สูง การที่จะขายให้ประสบความสำเร็จโดยตัวบุคคลแล้วนั้น ถือเป็นเรื่องยาก และบุคคลเดียวไม่อาจช่วยให้ทีมงานขายประสบความสำเร็จได้ หากจะประสบความสำเร็จได้ ต้องเกิดจากการร่วมมือกันภายในทีมอย่างเป็นระบบ เพื่อให้สามารถแข่งขันกับโลกของการขายในปัจจุบัน
 - การบริหารทีมขายเป็นการสร้างและพัฒนาทีม ขายอย่างเป็นระบบ ด้วยกระบวนการสร้างคน ซึ่งก็คือ ผู้นำ สร้างเป้าหมาย สร้างกลุ่มและบริหารทีมงานและสร้างเส้นทางในการมุ่งไปสู่ความสำเร็จร่วมกัน ทั้งหัวหน้าและลูกน้องมีความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน มีการทำงานที่สอดคล้อง ประสานกัน นี้จึงจะเรียกว่า ทีมขายที่สามารถประสบความสำเร็จได้
 - หลักสูตรการพัฒนาทีมขายให้ประสบความสำเร็จจะช่วยให้ผู้จัดการฝ่ายขาย หัวหน้าทีมขาย ได้เรียนรู้เทคนิคการสร้างและพัฒนาทีมขายให้มีประสิทธิภาพและเป็นระบบ พร้อมทั้งจะแข่งขันกับ โลกที่มีการแข่งขันสูง
- “องค์กรที่ประสบความสำเร็จมียอดขายสูง ย่อมต้องมีทีมขายที่ถูกสร้างขึ้นมาอย่างเป็นระบบ”

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้มีการพัฒนาทีมขายไปสู่การเป็นทีมขายที่แข็งแกร่ง

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้เทคนิคสำคัญทั้งหมดต่อการพัฒนาทีมขาย
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ต่อยอดใช้ในการ พัฒนาทีมขายให้เหมาะสมและ สอดคล้อง เพื่อประสิทธิผลสูงสุดต่อองค์กร

เนื้อหาหลักสูตร

- ★ เรียนรู้ความสำคัญของทีมขาย
- ★ เรียนรู้การสร้างและพัฒนาทีมขายอย่างเป็นระบบ
- ★ กระบวนการสร้างผู้นำทีมขาย
- ★ กระบวนการสร้างเป้าหมายของทีมขาย
- ★ กระบวนการสร้างและพัฒนาทีมขายอย่างเป็นระบบ
- ★ กระบวนการบริหารทีมขาย
- ★ Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ
 - ให้โจทย์การสร้างผู้นำทีมขาย กระบวนการต่างๆที่สอดคล้องต่อองค์กร
 - วิเคราะห์ความเป็นไปได้ของเป้าหมายที่กำหนด
 - ผู้เข้ารับการอบรมและวิทยากร ร่วมกันวิเคราะห์ความสำเร็จของแต่ละกลุ่มที่นำเสนอ
 - กลุ่มที่มีแนวทางการสร้างผู้นำทีมขายที่แข็งแกร่งที่สุด จะได้รับของรางวัลจากทางวิทยากร
 - วิทยากรชี้จุดที่ควรปรับปรุง
 - วิทยากรให้ผลลัพธ์ที่ได้ของเวิร์กช็อปนี้
- ★ เทคนิคการสอนงานให้กับทีมขายให้เกิดประสิทธิผล
- ★ กระบวนการควบคุมการทำงานของทีมขาย
- ★ การปรับพัฒนาจุดอ่อน และเสริมจุดแข็งของทีมขายให้โดดเด่น
- ★ กรณีศึกษาจากประสบการณ์ตรงของวิทยากร
- ★ Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ
 - ให้โจทย์การบริหารทีมขาย
 - ปรับกระบวนการที่สร้างจุดแข็งในการบริหารทีมขาย
 - ผู้เข้ารับการอบรมและวิทยากร ร่วมกันวิเคราะห์ความสำเร็จของแต่ละกลุ่มที่นำเสนอ
 - กลุ่มที่มีแนวทางการสร้างผู้นำทีมขายที่แข็งแกร่งที่สุด จะได้รับของรางวัลจากทางวิทยากร
 - วิทยากรชี้จุดที่ควรปรับปรุง
 - วิทยากรให้ผลลัพธ์ที่ได้ของเวิร์กช็อปนี้
- ★ สรุปเนื้อหาแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ด้วยการวิเคราะห์จากผู้เข้ารับการอบรม

- ★ ข้อคิดฝากให้กับผู้เข้ารับการอบรม เพื่อนำกลับไปฝึกปฏิบัติให้เกิดการพัฒนาที่ดียิ่งขึ้น

วิธีการ (ทฤษฎี 30% ปฏิบัติ 70%)

- ✓ การบรรยาย – สาธิต – ประสบการณ์
- ✓ เน้นให้มีส่วนร่วมคิดวิเคราะห์ เพื่อดึงศักยภาพของผู้เข้ารับการอบรมออกมา
- ✓ ระดมสมอง – กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ – เกมส์สอดแทรก – การแสดงบทบาทสมมติ

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✓ ผู้จัดการ
- ✓ หัวหน้างาน

