



Course outline

การบริหารทีมขายให้ทะลุเป้า (สำหรับผู้จัดการทีมขาย)

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย

อาจารย์ ไพรัช วนัสบดีไพศาล

Sale/Service/Management Consultant

“เป้าหมายที่ผู้จัดการทีมขายต้องพุ่งชน”

หลักการ/แนวความคิด

- ความล้มเหลวและความสำเร็จมักจะไม่น่าพร้อมกัน ยิ่งหากเป็นเรื่องของการขายด้วยแล้ว ความสำเร็จมักจะกลายเป็นเรื่องที่ไกลเกิน จะเอื้อมถึงเสมอจากปัจจัยที่มากมายรอบด้านส่งผลให้เกิดอุปสรรคที่มีผลกระทบต่อการขาย การพัฒนาพนักงานขายหนึ่งคนเพื่อให้สามารถทำยอดขายได้ค่านั้น ยังไม่ใช่เรื่องที่ยากไปกว่าการบริหารทีมขายให้ประสบความสำเร็จและมียอดขาย ให้ทะลุเกินเป้าหมายที่ตั้งไว้ เพราะการขายที่จะทำยอดขายให้ทะลุเป้าหมายได้นั้น ทีมขายจำเป็นต้องมีกลยุทธ์ มีทิศทาง มียุทธศาสตร์ การขายที่แข็งแกร่งร่วมกัน รวมไปถึงการเกื้อกูลช่วยเหลือกันภายในทีม
- ดังนั้นผู้จัดการทีมขายจำเป็นต้องรู้รอบงานบริหาร ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง “การเงิน การตลาด การขาย การบัญชี การบริหารบุคคล การพัฒนาตนเอง การปฏิบัติงาน ” รวมไปถึงการบริหารพนักงานขายทั้งหมด และการบริหารลูกค้า ทั้งเก่าและใหม่ โดยใช้กระบวนการ สอนงานด้วยการโค้ช การพัฒนาความคิด การดึงศักยภาพให้กับพนักงานขายภายในทีม
- การนำพาทีมขายให้สามารถทำยอดขายได้ทะลุเป้าหมายนั้น ก็สำคัญอยู่ที่ผู้จัดการทีมขาย เพราะเป็นผู้ที่จะนำพาพนักงานขายทุกคนพุ่งไปสู่เป้าหมายที่ได้ตั้งไว้ ผู้จัดการทีมขายจึงต้องมีความรู้รอบในงานบริหาร ด้านต่างๆ และพร้อมที่จะยอมรับ การเปลี่ยนแปลงเพื่อ การพัฒนา จิตศักยภาพของตนเองให้เพิ่มขึ้นได้อีก
- หลักสูตรการบริหารทีมขายให้ทะลุเป้าจึงเหมาะกับ “ผู้จัดการทีมขาย ผู้จัดการสาขา ” ที่ต้องควบคุมบริหารงานขายของทีมให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด ด้วยการเรียนรู้ทักษะและเทคนิคต่างๆ การ

วิเคราะห์ การวางแผน การปฏิบัติ การปรับเปลี่ยนตนเองสู่การยกระดับ
 ขีดความสามารถการ
 บริหารงานขายให้เกิดประสิทธิผลสูงสุด
 “ปรับมุมมอง เปลี่ยนวิธีคิด สร้างวิธีการ พุ่งสู่เป้าหมายที่ต้องการ”

วัตถุประสงค์

- เพื่อสร้างแนวคิดมุมมองในการบริหารทีมขายให้ประสบผลสำเร็จ
- เพื่อเรียนรู้วิธีการบริหารตนเอง ทีมขาย และลูกค้า ให้ได้ประสิทธิผลสูงสุด
- เพื่อพัฒนาศักยภาพของพนักงานขายในทีมให้มีพลังขับเคลื่อนพุ่งสู่เป้าหมายร่วมกัน

เนื้อหาหลักสูตร

- ★ มองรอบด้านกับผู้จัดการทีมขาย
 - บทบาทของผู้จัดการทีมขาย
 - อุปสรรคที่ผู้จัดการทีมขายกำลังเผชิญ “ทีมขาย/ลูกค้า/องค์กร/ตนเอง/คู่แข่ง”
 - การคิดเชิงกลยุทธ์และการคิดเชิงระบบของผู้จัดการทีมขาย
 - ยอดขายที่ตั้งเป้าไว้
 - การยอมรับและการไว้วางใจ
 - การมองเห็นตนเอง
 - กลยุทธ์การตลาดและการขาย
 - การติดต่อประสานงาน
- ★ การบริหารทีมขายที่ทรงประสิทธิภาพ
 - พนักงานขายที่ใช่ขององค์กร
 - การคัดเลือกพนักงานขาย
 - ผู้จัดการทีมขายต้องเป็น โฉ่ซิ้ง
 - ผู้จัดการทีมขายต้องรู้รอบงานบริหาร
 การเงิน/การตลาด/การขาย/การบัญชี/การบริหารบุคคล/การพัฒนาบุคคล/การปฏิบัติงาน
 - การสอนงานพนักงานขายด้วยการ โฉ่ซิ้ง
 - การพัฒนาพนักงานขายเชิงสร้างสรรค์
 - การปลูกฝังทัศนคติที่ดีให้กับพนักงานขาย
 - การสร้างแรงจูงใจให้กับพนักงานขาย
 - การสร้างเป้าหมายรายวัน “เล็ก-กลาง-ใหญ่” ให้พนักงานขาย
 - การสร้างยอดเป้าหมายให้บรรลุผลสำเร็จ

- การบริหารผลงานของพนักงานขาย
- การประเมินผลงานของพนักงานขาย
- ★ การบริหารลูกค้า
 - การบริหารลูกค้ารายสำคัญ
 - การเพิ่มฐานลูกค้า
 - การจัดสรรดูแลลูกค้า
 - การสร้างสัมพันธ์ > การสร้างประสบการณ์ > การสร้างความผูกพันกับลูกค้า
- ★ เสวนาทีมขายสายพันธุ์ใหม่
 - พัฒนาทีมขายสายพันธุ์ใหม่ด้วยการฟัง
 - สร้างทิศทางเป้าหมายร่วมกันเป็นหนึ่งเดียว
 - วิเคราะห์การแข่งขันรอบด้าน
 - กำหนดยุทธศาสตร์ตลาดเป้าหมาย
 - วางแผนการขายเชิงกลยุทธ์
 - กำหนดยอดขายเป้าหมายและการปฏิบัติ
 - การติดตามประเมินผลการขายและการปรับเปลี่ยนแผนงาน
- ★ กรณีศึกษาจากประสบการณ์ตรงของวิทยากร
- ★ Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ
 - ฝึกการคิดวิเคราะห์และพัฒนาในทุกหัวข้อ
 - วิเคราะห์อย่างละเอียดเพื่อการพัฒนาขีดความสามารถ
 - นำเสนอการวิเคราะห์ของตนเองและการปรับประยุกต์
 - ผู้เข้ารับการอบรมและวิทยากร ร่วมกันวิเคราะห์ความสำเร็จของแต่ละกลุ่มที่นำเสนอ
 - วิทยากรให้ผลลัพธ์ที่ได้ของเวิร์กช็อปนี้
- ★ สรุปเนื้อหาแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ด้วยการวิเคราะห์จากผู้เข้ารับการอบรม
- ★ ข้อคิดฝากให้กับผู้เข้ารับการอบรม เพื่อนำกลับไปฝึกปฏิบัติให้เกิดการพัฒนาที่ดียิ่งขึ้น

วิธีการ (ทฤษฎี 30% ปฏิบัติ 70%)

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

สไตล์การสอนของวิทยากร

- ✓ Psychology for motivated thinking (การใช้จิตวิทยาเพื่อกระตุ้นความคิด)
- ✓ Training interactive for leverage the real performance (การฝึกอบรมเชิงโต้ตอบสำหรับการใช้ประโยชน์จากการปฏิบัติจริง)
- ✓ Psychology (จิตวิทยา) และ Interactive (เชิงโต้ตอบ)
คือการนำจิตวิทยามาใช้ร่วมในการฝึกอบรม และกระตุ้นความคิดของผู้เรียนอยู่ตลอดในเชิงโต้ตอบแบบอินเตอร์แอคทีฟ

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✓ ผู้จัดการทีมขาย
- ✓ ผู้จัดการสาขา

