

บริหารขาย บริหารคนอย่างมืออาชีพ Sales and People Management

📌 หลักการและเหตุผล

การบริหารงานขายที่ประสบความสำเร็จไม่เพียงแต่ต้องรู้เท่าทันสถานการณ์ตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา รู้ทันความเคลื่อนไหวของคู่แข่ง รู้ว่าอะไรคือความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าแต่ยังต้องรู้ลึก รู้จริงเกี่ยวกับจุดแข็งจุดอ่อนของทีมงานขายของตนเองด้วยเพื่อที่จะได้กำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพในอันที่จะเอาชนะคู่แข่งในตลาดได้

ดังนั้นผู้จัดการขายที่ต้องการประสบความสำเร็จจึงต้องอาศัยทั้งศาสตร์และศิลป์ในการบริหารงานและบริหารคนอย่างมีสมดุลย์ ในหลักสูตรนี้ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้เทคนิคการบริหารงานขายเชิงกลยุทธ์ที่สร้างรายได้เปรียบเหนือคู่แข่งในตลาดจนได้เรียนรู้แนวคิดในการบริหารทีมงานขายอย่างเป็นระบบ

📌 วัตถุประสงค์

- เพื่อให้เกิดความเข้าใจในบทบาทและหน้าที่ของผู้บริหารงานขายยุคใหม่
- เพื่อเรียนรู้แนวทางในการบริหารงานขายเชิงกลยุทธ์ที่เชื่อมโยงกับแผนการตลาด
- เพื่อเรียนรู้เทคนิคการวางแผนการขายอย่างมืออาชีพ
- เพื่อเรียนรู้เทคนิคการบริหารทีมงานขายอย่างสร้างสรรค์
- เพื่อเรียนรู้แนวทางในการสัมพันธภาพที่ดีภายในทีมเพื่อให้เกิดแรงผลักดันไปสู่เป้าหมายขององค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

📌 เนื้อหา

วันแรก

1. บทบาทและหน้าที่ของผู้จัดการขายยุคใหม่ (Roles of Sales Manager)
 - คุณสมบัติของผู้จัดการขายที่ดี
 - เทคนิคการบริหารเวลาของผู้จัดการขาย
 - บัญญัติ 7 ประการสำหรับผู้จัดการขายมืออาชีพ (7 Rules for Sales Manager)
2. การบริหารงานขายเชิงกลยุทธ์กับแผนการตลาด
 - การกำหนดโครงสร้างองค์กรของฝ่ายขาย: Organization Chart)
 - การกำหนดส่วนแบ่งตลาดและตลาดเป้าหมาย (Segment & Target)
3. การวางแผนการขาย (Sales Planning Technique)
 - การกำหนดและการกระจายเป้าหมาย (Goal Setting and Deployment)
 - การวางแผนการเยี่ยมลูกค้า (Visit Plan)
 - การพยากรณ์ยอดขายแบบ 3 ระดับ (3 Scenario Sales Forecast)
 - กลยุทธ์การขายรูปแบบต่างๆ (Sales Strategy)
 - การนำกลยุทธ์ไปสู่แผนการดำเนินการ (Turning Strategy into Action Plan)
 - การติดตามและประเมินผลการดำเนินการ (Follow up and Evaluation)

วันที่สอง

1. กลยุทธ์การรับสมัครและคัดเลือกพนักงานขาย (Recruitment and Selection)
 - การสัมภาษณ์พนักงานขายโดยใช้สมรรถนะ (Competency Based Interview)

2. เทคนิคการสอนงานให้กับพนักงานขาย (Coaching)
 - คุณสมบัติของผู้สอนงานที่ดี
 - เทคนิคการสอนงานแบบ Socratic
 - กระบวนการสอนงานแบบ A-B-C-D-E

3. การสร้างแรงจูงใจให้พนักงานขาย (Motivation)
 - การจูงใจพนักงานขายแบบไม่มีต้นทุน (Zero Cost Motivation)
 - การจูงใจพนักงานขายแบบต้นทุนต่ำ (Low Cost Motivation)
 - การจูงใจพนักงานขายภายในและภายนอก

4. การบริหารผลงานของพนักงานขาย (Performance Management)
 - การกำหนดตัวชี้วัด (KPI) และสมรรถนะ (Competency) ของพนักงานขาย
 - การวิเคราะห์ผลงานและการให้ Feedback
 - การประเมินผลงานของพนักงานขาย (Performance Appraisal)
 - แนวทางการพัฒนาช่องว่างของพนักงานขาย (Closing Gap)

วิธีการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

วิทยากร

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญ