



การบริหารแรงจูงใจของพนักงานขายเพื่อพิชิตยอดขาย (Sales Motivation Management to Drive Sales Performance)

ธรรมชาติการทำงานของพนักงานขายโดยทั่วไป มักพบว่าในช่วงแรกจะมีการตื่นตัว มุ่งมั่นตั้งใจในการขาย มีความอดทนต่อสถานการณ์ที่เป็นอุปสรรคในการทำงานได้เป็นอย่างดี และหลังจากเวลาผ่านไป 2 – 3 ปี กลับพบว่าพลละกำลังในการทำงานของพนักงานขายมีลดลง อันเนื่องมาจากปัจจัยสิ่งแวดล้อมต่างๆ ในที่ทำงานมีผลต่อทัศนคติและแรงจูงใจในการทำงาน จึงทำให้ประสิทธิภาพในการทำงานถดถอยลง ดังนั้นการบริหารแรงจูงใจพนักงานขายให้พนักงานขายค้นพบตนเอง รู้จักการตั้งเป้าหมายชีวิตในการทำงาน รู้จักปลดปล่อยพลังศักยภาพของตนเองออกมาใช้ขับเคลื่อนความสำเร็จให้กับองค์กรอย่างเต็มที่ มีทัศนคติที่ดีต่อตนเอง และการคิดเชิงบวก รวมทั้งการทำงานอย่างมีเป้าหมายต่อตนเอง ย่อมส่งผลให้พนักงานขายเกิดความรู้สึกรักในงานที่ทำ ภูมิใจในงานที่ทำ ส่งผลดีต่อองค์กรในภาพรวม

วัตถุประสงค์ : หลักสูตรนี้มุ่งหมายให้ผู้เข้ารับการเรียนรู้...

- + รู้จักตนเอง ความสามารถ ศักยภาพ และเป้าหมายชีวิตในการทำงาน
- + สามารถเลือกต้นแบบบทกวีในการสร้างแรงจูงใจตนเอง
- + มีความคิดเชิงกลยุทธ์ในการทำงานให้บรรลุถึงเป้าหมายองค์กร งาน และตนเอง
- + แลกเปลี่ยนประสบการณ์และมุมมองกับผู้เข้าร่วมอบรมท่านอื่น และวิทยากร

หัวข้อเรียนรู้ :

- + 5 ประเภทของ "พนักงานขาย" ที่คุณในฐานะ "ผู้บริหารงานขาย" ต้อง "รู้และบริหาร" ให้เป็น
 - พนักงานที่หลีกเลี่ยงการขาย
 - พนักงานที่มัวทำกิจกรรมที่ไม่มีผลต่อยอดขาย
 - พนักงานที่กระตือรือร้นในการขาย
 - พนักงานที่ต้องให้คนช่วยกระตุ้นจึงทำงาน
 - พนักงานที่ทำยอดขายได้
- + 5 กระบวนการทางจิตวิทยาในการโน้มน้าวใจผู้อื่น
 - กระบวนการสร้างสัมพันธ์และความไว้วางใจ
 - กระบวนการยกระดับสภาวะของกลุ่มสนทนา
 - กระบวนการสร้างบรรยากาศและสภาพแวดล้อม
 - กระบวนการทำให้ไว้วางใจและหลงทิศ
 - กระบวนการส่งข้อความเพื่อโน้มน้าวใจ
- + วิธีการสร้างแรงจูงใจของมนุษย์ ให้ "สำเร็จ" ต้องทำแบบ "2 คู่ขนาน" คือ
 - Inside Out จูงใจที่เกิดจาก "ภายใน" ตน
 - Outside In จูงใจที่เกิดจาก "ภายนอก" ตน

หัวข้อเรียนรู้ (ต่อ) :

- + หลักการสร้างแรงจูงใจ แบบ "Inside Out"
 - Map of Life + S-M-A-R-T-E-R Action คืออะไรและทำอะไร
 - A B C D Model คืออะไรและทำอะไร
 - S-T-A-R-T Steps ขั้นตอน "การปฏิบัติการ" ให้กลายเป็น "พนักงานขายแบบ Achieved Sales คืออะไรและทำอะไร
- + หลักการแรงจูงใจ แบบ "Outside In" พร้อม "ตัวอย่างและกรณีศึกษา"
 - การใช้ Sales Quota
 - การใช้ Sales Incentive
 - การใช้ Sales Commission
 - การใช้ Recognition Programs
- + การใช้จิตวิทยา "ปลูกจิตใต้สำนึก" ในการกระตุ้นใจพนักงานขายให้ "เกิดแรงบันดาลใจ" ในการขาย เช่น
 - Choice or Choose Technique
 - External or Internal Frame of Reference Technique
 - Possibility or Necessity Technique
 - Sorting By Self or Sorting By Others Technique
- + การทำ Workshop ในการกระตุ้นใจพนักงานขาย "รูปแบบต่างๆ" กับองค์กรของท่าน
- + สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้

รูปแบบการเรียนรู้ :

- + บรรยายเชิงกระตุ้นการคิดวิเคราะห์ให้ผู้สัมมนาตระหนักถึงการสร้างแรงจูงใจตนเอง
- + เสอกรณีศึกษา ของผู้ประสบความสำเร็จในชีวิตการทำงานขาย
- + กิจกรรม เพื่อชี้ให้เห็นถึงการเกิดแรงจูงใจภายในตนเอง ย่อมมั่นคงกว่าการถูกกระตุ้นใจจากภายนอกเพียงด้านเดียว
- + กิจกรรมกลุ่ม พร้อมนำเสนอและอภิปรายร่วมกัน

ระยะเวลา : 1 วัน ตามที่องค์กรกำหนด

กลุ่มเป้าหมายผู้เข้ารับการเรียนรู้ :

- + ผู้จัดการ หัวหน้าทีมขาย และพนักงานขายที่สนใจเรียนรู้เพื่อพัฒนาแรงจูงใจในการทำงานให้ตนเอง

หมายเหตุ : เนื้อหา Tailor-made ได้ตามความต้องการของลูกค้า โดยสามารถปรึกษาโดยตรงกับวิทยากร ที่ไอดีไลน์ C_orawong