

SALES TEAM



การบริหารทีมขายให้ได้เป้า (Sales Team Management for Great Results)

การบริหารทีมขาย (Sales Team Management) นับเป็นภารกิจสำคัญหลักของบุคลากรระดับบังคับบัญชาด้านการขาย เนื่องจากพนักงานขายเป็นบุคคลที่ต้องสัมผัสกับลูกค้าโดยตรง และส่งผลต่อความสำเร็จในการขายหรือให้บริการลูกค้าเป็นอย่างมาก หากพนักงานขายไม่ได้รับการดูแล การสอนแนะ และการควบคุมติดตามผลงานที่ใกล้ชิดและเหมาะสม ย่อมยากที่จะผลักดันการขายให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดได้ หลักสูตรนี้ มุ่งเสริมความเข้าใจในคุณสมบัติของหัวหน้าทีมขาย เทคนิควิธีการบริหารลูกน้องที่เป็นสมาชิกทีมขายแบบต่าง ๆ รวมทั้งเทคนิคการวางแผนการขาย โดยใช้ความรู้ทางจิตวิทยาเหมาะสมกับเทคนิคการบริหารทีมเพื่อสามารถขับเคลื่อนการขายไปสู่เป้าหมายที่กำหนดไว้ได้ ขณะที่สมาชิกทีมขายเติบโต (Growth) ในการทำงานตอบสนององค์กรอย่างเต็มที่

วัตถุประสงค์ : หลักสูตรนี้มุ่งหมายให้ผู้เข้ารับการเรียนรู้...

- + คุณสมบัติของหัวหน้าทีมขายที่ส่งเสริมให้การบริหารทีมขายบรรลุผล
- + เทคนิคและวิธีการบริหารลูกน้องที่เป็นสมาชิกทีมขายแบบต่าง ๆ เพื่อขับเคลื่อนผลงานให้ได้เป้าหมาย โดยผสมผสานองค์ความรู้ทางจิตวิทยาสำหรับการบริหารทีมงานขาย
- + เทคนิคการวางแผนปฏิบัติงานสำหรับทีมขาย การพัฒนาทีมงาน การติดตามผลและสะท้อนผลงานลูกน้องเพื่อให้เป้าหมายการขายขับเคลื่อนไปในทางที่ต้องการ
- + สำรวจทัศนคติและเทคนิคการบริหารทีมขายของตนเอง กำหนดจุดที่ต้องปรับปรุงตนเองในอนาคต
- + แลกเปลี่ยนประสบการณ์และมุมมองกับผู้เข้าร่วมอบรมท่านอื่น และวิทยากร

หัวข้อเรียนรู้ :

- + คุณสมบัติของหัวหน้าทีมขายที่องค์กรใดก็ต้องการ
 - กิจกรรมระดมสมอง : หัวหน้าทีมขายแบบใดที่ลูกน้องอยากหนีให้ไกล ?
 - แร่หมุมมอง : หัวหน้าทีมขายแบบใดที่ลูกน้องรักใคร่และได้ผลงาน
- + ทัศนคติของหัวหน้าทีมขาย
 - ทัศนคติกับการทำงานให้บรรลุเป้าหมาย
 - ทัศนคติสำหรับการขับเคลื่อนผลงานขายที่ท้าทาย
 - ทัศนคติสำหรับการขับเคลื่อนการขาย
 - ทัศนคติสำหรับการแก้ไขปัญหาลูกน้อง/ลูกทีม
- + จิตวิทยาการบริหารลูกน้อง
 - ทำความเข้าใจลูกน้องแบบต่าง ๆ
 - การสร้างแรงจูงใจในการขายให้กับลูกน้อง
 - การสะท้อนผลงานลูกน้อง
 - การจัดการลูกน้องเจ้าปัญหาแบบต่าง ๆ เช่น
 - > ลูกน้องที่อารมณ์ร้อนแรงจนเกรงปะทะกับลูกค้า
 - > ลูกน้องที่เชื่อมั่นใจตัวเองสูงมากแต่ผลงานไม่เข้าเป้า
 - > ลูกน้องที่เป็นเด็กใหม่ไฟแรง แต่ทำงานร่วมกับคนอื่นลำบาก
 - > ลูกน้องที่ไปประสานงานแต่ประสานงานกลับมาทุกที เป็นต้น

หัวข้อเรียนรู้ (ต่อ) :

+ เทคนิคการตั้งเป้าหมายทีมขาย

- สำรวจการบริหารทีมขายของตนเอง
- การตั้งเป้าหมายผลงานขายแบบ SMART
- การสื่อสารเป้าหมายผลงานให้ลูกน้องยอมรับ
- การพูดคุยเพื่อปรับปรุงผลงานของลูกน้อง
- กรณีศึกษา : การจัดการปัญหาความขัดแย้งระหว่างลูกน้องกับหน่วยงานอื่น พร้อมคำแนะนำ

+ การวางแผน ควบคุมและติดตามทีมขาย

- เทคนิคการวางแผนการขาย
- การวิเคราะห์โอกาสการขายและข้อมูลที่ใช้สำหรับการวิเคราะห์
- ข้อมูลการตลาดและวิธีเก็บข้อมูลด้านการตลาด
- เทคนิคการประเมินยอดขายแบบมืออาชีพ
- แนวทางการควบคุมและติดตามทีมขาย
- ข้อมูลที่ต้องจัดทำเพื่อติดตามทีมขาย
- กิจกรรม : เรายังขาดข้อมูลใดกับการควบคุมและติดตามงานทีมขาย
- เทคนิคการประชุมทีมขายอย่างได้ผล

+ การพัฒนาและสอนงานทีมขาย

- เหตุผลที่หัวหน้าทีมต้องสอนงานให้เป็น
- เทคนิควิธีการสอนงานที่ควรรู้จักและนำไปใช้ได้
- การวางแผนพัฒนากิจการการขายกับลูกน้องเป็นรายบุคคล
- บทบาทสมมติ : สอนงานการขาย พร้อมคำแนะนำ

สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้

รูปแบบการเรียนรู้ :

- + บรรยายแบบกระชับ (Mini-lecture)
- + กรณีศึกษา พร้อมคำแนะนำในการนำไปปรับใช้ในการทำงานขายประจำวัน
- + ฝึกปฏิบัติตามโจทย์ที่กำหนด แสดงบทบาทสมมติ พร้อมคำแนะนำจากวิทยากร
- + กิจกรรมกลุ่ม พร้อมนำเสนอและอภิปรายร่วมกัน

ระยะเวลา : 1-2 วัน ตามที่องค์กรกำหนด

กลุ่มเป้าหมายผู้เข้ารับการเรียนรู้ :

- + ผู้จัดการและหัวหน้าทีมขาย หรือทีมบริการ