

การบริหารทีมงานขายเพื่อกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า

Sales Team Management to Stimulate Sales Target

วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ตริยुทวิวัฒนา

***ดูรายละเอียดประวัติวิทยากรด้านล่าง

PRINCIPLES

การบริหารทีมงานขาย ถือได้ว่าเป็นกระบวนการการบริหารที่หัวหน้าผู้ที่มีส่วนรับผิดชอบจำเป็นที่จะต้องมีความรู้ ความเข้าใจ ทักษะ และการนำไปใช้ให้มีประสิทธิผลอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะว่าจะมีส่วนช่วยในการผลักดันการขายที่อยู่ในการควบคุม ให้สำเร็จบรรลุเป้าหมายได้ เป็นการช่วงชิงโอกาสในการขายได้เป็นอย่างดี โดยกระบวนการต่างๆที่กล่าวมานี้เป็นกระบวนการที่จำเป็นจะต้องมีการวางแผน มีการวางระบบอย่างเป็นขั้นตอน รวมถึงการวิเคราะห์ คาดการณ์ ทางด้านการขาย การเตรียมและจูงใจทีมงานกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้าหมาย การควบคุม ติดตาม และการประเมินผลตามสภาพการณ์ หรือผลงานที่เกิดขึ้นจริงและมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาเพื่อให้เกิดความแน่นอนหรือให้เกิดความใกล้เคียงกับการบรรลุเป้าหมายให้ได้มากที่สุด ซึ่งหลักสูตรมีความต้องการให้ผู้เข้าฝึกอบรมได้เรียนรู้ และเสริมทักษะด้านการบริหารทีมงานขายทั้งระบบให้ได้เป็นอย่างดีมีประสิทธิภาพนั่นเอง

OBJECTIVES

1. ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในด้านการบริหารทีมงานขายทั้งระบบ
2. ผู้เข้าอบรมมีทักษะและสามารถประยุกต์ใช้ในการทำงานด้านการบริหารทีมงานขายทั้งระบบได้เป็นอย่างดี และมีความชำนาญซึ่งเกิดจากการปฏิบัติและฝึกฝน
3. ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพการขายของทีมงานเพื่อกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า
4. รู้ถึงกระบวนการทางการตลาดประกอบเป็นภาพใหญ่ เพื่อผสมผสานกับทางการขายให้สัมฤทธิ์ผลบรรลุเป้าหมายในการบริหารทีมงานขาย ภายใต้สภาวะการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป

AREAS OF STUDY

Module 1 : เจาะลึก...หัวหน้าที่ต้องบริหารทีมงานขาย

- บทบาทและหน้าที่ที่สำคัญของหัวหน้าที่ต้องบริหารทีมงานขาย
- ความหมายและความเข้าใจของการบริหารทีมงานขายทั้งระบบ
- ความเกี่ยวข้องของระหว่างงานด้านการตลาดและงานด้านการขาย

Workshop : Sales Team Management Problem

Module 2 : การวางแผนการขาย เพื่อเป้าหมายการขาย

- เทคนิคการวางแผนการขายและการจัดทำแผนการตลาดเชิงรุก
- การพยากรณ์ยอดขายทางการตลาด
- เทคนิคการสร้าง Sales Objective และ Sales Planning

Workshop : Sales Objective -->Sales Planning

Module 3 : การเตรียมและจูงใจลูกน้อง เพื่อกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า

- การวางแผนการเตรียมความพร้อมก่อนการขาย
- (พนักงาน,มาตรฐาน,Campaign,Promotion,Product,คู่แข่ง เป็นต้น)
- การวิเคราะห์ความสามารถของทีมงาน
- การสร้างขวัญ และกำลังใจสนับสนุนทีมงาน
- เทคนิคการช่วยเหลือ และการแก้ปัญหาให้กับลูกน้อง

Workshop : Sales Discussion --> Sales Solution

Module 4 : การควบคุม ติดตาม และการประเมินผลงานเพื่อบรรลุเป้าหมาย

- เทคนิคการติดตาม และประเมินผลงานการขายของทีมงาน
- การจัดเก็บข้อมูล การวิเคราะห์ และการปรับเปลี่ยนการบริหารทีมงานขาย

Workshop : Sales Controlling --> Sales Evaluation

- สรุป ทบทวน และตอบคำถาม

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร



TRAINING TOOLS

มีการบรรยายและกิจกรรมระดมสมอง พร้อมทั้งการทำกิจกรรมประชุมเชิงปฏิบัติการ เพื่อเป็นการฝึกคิดและวางแผน
ทางการปฏิบัติงานร่วมกัน

1. เนื้อหาใน PowerPoint
2. เอกสารประกอบการบรรยาย (ซึ่งจะเหมือนกับเนื้อหาใน PowerPoint)
3. ตัวอย่างประกอบการบรรยาย
4. กิจกรรมระดมสมอง Workshop
5. อื่น ๆ

SUMMARY DETAILS

- จำนวน 1 วัน รวม 6 ชั่วโมง (เวลา 09.00 - 16.00 น.)
- กรุณาจัดเตรียมห้องจัดอบรมและอุปกรณ์ที่ใช้ในการอบรม เช่น LCD, Flip Chart , ปากกาเมจิก
- กรุณาจัดเตรียมอาหารว่างสำหรับวิทยากร และผู้เข้ารับการอบรม
- วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ **อาจารย์สุกิจ ตริยทศวัฒนา** กรุณาดูประวัติวิทยากรในหน้าถัดไป



PROFESSIONAL INSTRUCTOR

อาจารย์สุกิจ ตริยทุธวัฒนา

ประวัติการศึกษา

ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ (ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ) (Political Science, International Relation) มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ปริญญาโท การจัดการ (ภาครัฐและเอกชน) (Master of Management, Public Administration มหาวิทยาลัยคริสเตียน

Certificated to Securities Marketing (Securities Training Association)

การฝึกอบรม – สัมมนา Certificated to Train the Trainer, Certificated to Excellent to Customer Service (สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ), Certificated to Impressive Personality Development Program (สถาบันพัฒนาบุคลิกภาพ จอห์น โรเบิร์ต เพาเวอร์ส)

การทำงานในปัจจุบัน ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า ด้านการบริหาร และพัฒนาทรัพยากรมนุษย์รวมแล้วเกือบ 25 ปี จากบริษัทและองค์กร ชำนาญหลายแห่ง, ประสบการณ์ด้านการตลาดขายตรงและด้านการเป็นวิทยากรมากกว่า 20 ปี, ผู้จัดการฝ่ายขายและฝึกอบรม บริษัท สปอร์ตทอรอน อินเทอร์เน็ตชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด, ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ และการตลาด บริษัท ลาซูล่ คอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด, ผู้บริหาร และที่ปรึกษา ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ฝ่ายพัฒนาองค์กร และธุรกิจ บริษัท แอ็กเซส อินดัสเตรียล เทคโนโลยี จำกัด

ปัจจุบัน ที่ปรึกษาด้านพัฒนาศักยภาพบุคคลและระบบให้กับหน่วยงานองค์กร บริษัทเอกชนทั่วไป และองค์กรระบบขายตรงหลายองค์กร, อาจารย์พิเศษประจำ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร, มหาวิทยาลัยศรีปทุม, มหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเซีย, มหาวิทยาลัยเกริก, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล รัตนบุรี

ผลงานทางวิชาการ เขียนบทความลงคอลัมน์ “เปิด..อก..คุย” ในหนังสือพิมพ์ เส้นทางนักรขาย ลงประจำรายปักษ์, เขียนบทความลงคอลัมน์ “Here We Go” ในนิตยสาร ทางการตลาดและเศรษฐกิจ CEO THAILAND ลงประจำรายเดือน

ผลงานทางสื่อรายการโทรทัศน์ ออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมช่อง Smart SME ในรายการ Innovative Variety ทาง True Vision และช่องสถานีอื่นๆที่อยู่ในเครือข่าย

บริษัทและหน่วยงานราชการที่เชิญไปบรรยาย (บางส่วน) SCG CHEMICALS CO.,LTD., SCG LOGISTIC CO.,LTD., THAI SAMSUNG ELECTRONICS CO.,LTD., BOON RAWD BREWERY CO.,LTD (SINGHA CORPORATION), MK SERVICE TRAINING CENTER CO.,LTD. (RESTAURANT), EASY BUY CO.,LTD., GLICO (THAILAND) CO.,LTD., BEIERSDORF (THAILAND) CO.,LTD. (NIVEA), TWINLOTUS CO.,LTD (ดอกบัวคู่), การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) บางกรวย นนทบุรี, กรมการพัฒนาชุมชน ข้าราชการระดับชำนาญการพิเศษสังกัดกระทรวงมหาดไทย, มูลนิธิเด็กโสสะแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชินูปถัมภ์, สำนักงานตรวจสอบภายในทหาร (สตน.), สำนักงานสาธารณสุข อ.เมือง จ.ลำพูน, สำนักงานสรรพากร เขตพื้นที่ 3, สำนักงานประกันสังคม (สปส), โรงเรียนภาษาอนุสรณ์ บางแค, องค์กรอิสระนักธุรกิจแอมเวย์ ระดับ ตริเพชร 1 องค์กร, องค์กรอิสระนักธุรกิจแอมเวย์ ระดับเพชรบริหาร 2 องค์กร, องค์กรอิสระนักธุรกิจแอมเวย์ ระดับเพชร และมรกต 15 องค์กร และอีกหลายร้อยบริษัทชั้นนำมากมาย ฯลฯ

การติดต่อ 02-615-4499, 02-615-4477-8 hipotraining@hotmail.com, www.hipotraining.co.th

www.hipotraining.co.th