

TRAINING OUTLINE

หลักสูตร กลยุทธ์การสร้างและพัฒนาทีมขายให้เป็นที่มืออาชีพ

(Successful Sales Force Building and Management)

วิทยากร: ดร.ธธีร์ธร อธิวัณโรจน์

PRINCIPLES

การขายในโลกธุรกิจทุกวันนี้ ยิ่งทวีความรุนแรงมากขึ้น การขายยิ่งยากขึ้น ลูกค้ายิ่งทวีความยากในการจัดการ ทีมขายต้องใช้ความพยายามมากขึ้นในการขาย อย่างไรก็ตาม ประสบการณ์ที่เราพบเห็นกันคือ ทีมขายยังขาดการพัฒนา ดังนั้น ผู้บริหารทีมขายต้องเร่งมือในการสร้างและพัฒนาทีมขายให้ไปสู่ศักยภาพสูงสุด หากทีมขายได้ได้รับการพัฒนาอย่างเต็มที่ หัวหน้าทีมและลูกน้องมีความเข้าใจกัน ร่วมมือร่วมใจกัน การขายย่อมประสบความสำเร็จได้ไม่ยากนัก **หลักสูตรนี้** จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ หัวหน้าพนักงานขาย ผู้จัดการฝ่ายขาย ได้เรียนรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริง ในการสร้างและพัฒนาทีมขาย รวมถึงทักษะและจิตวิทยาในการบริหารพนักงานขาย เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ ได้ด้วยตัวเอง

OBJECTIVES

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจหลักการการสร้างและพัฒนาทีมขายให้ประสบความสำเร็จ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการสร้างและพัฒนาทีมขายให้ประสบความสำเร็จให้เหมาะกับตนเองในงานขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

AREAS OF STUDY

1. แนวคิดการสร้างและพัฒนาทีมขาย
2. เข้าใจงานขายและธรรมชาติพนักงานขาย
3. กระบวนการการบริหารทีมขาย

www.hipotraining.co.th



4. แนวทางการสร้างเป้าหมายการขายและการวางแผนการขายร่วมกัน
5. กิจกรรมWorkshop:การสร้างทีมงานเพื่อการขาย (พร้อมเทคนิคเพิ่มเติม)
6. การควบคุมและประเมินผลทีมขาย
7. การพัฒนาจุดอ่อนจุดแข็งทีมขาย
8. ภาวะผู้นำกับการสร้างและพัฒนาทีมขาย
9. กิจกรรม Workshop: ผู้นำและลูกน้อง
10. สรุป คำถามและคำตอบ

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

การติดต่อ: 02-615-4499, 0-2615-4477-8 hipotraining@hotmail.com, www.hipotraining.co.th