

TRAINING OUTLINE

หลักสูตร การบริหารทีมงานขายเพื่อกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า

Sales Team Management to Stimulate Sales Target

วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ตริยวุฒวัฒนา

PRINCIPLES

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

AREAS OF STUDY

Module 1: เจาะลึก...หัวหน้าที่ต้องบริหารทีมงานขาย

1. บทบาทและหน้าที่ที่สำคัญของหัวหน้าที่ต้องบริหารทีมงานขาย
2. ความหมายและความเข้าใจของการบริหารทีมงานขายทั้งระบบ
3. ความเกี่ยวข้องของระหว่างงานด้านการตลาดและงานด้านการขาย
4. Workshop: Sales Team Management Problem

Module 2: การวางแผนการขาย เพื่อเป้าหมายการขาย

5. เทคนิคการวางแผนการขายและการจัดทำแผนการตลาดเชิงรุก
6. การพยากรณ์ยอดขายทางการตลาด
7. เทคนิคการสร้าง Sales Objective และ Sales Planning
8. Workshop : Sales Objective -->Sales Planning

www.hipotraining.co.th

Module 3: การเตรียมและจูงใจลูกน้อง เพื่อกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า

9. การวางแผนการเตรียมความพร้อมก่อนการขาย
(พนักงาน,มาตรฐาน,Campaign, Promotion, Product, คู่แข่ง เป็นต้น)
10. การวิเคราะห์ความสามารถของทีมงาน
11. การสร้างขวัญ และกำลังใจสนับสนุนทีมงาน
12. เทคนิคการช่วยเหลือ และการแก้ปัญหาให้กับลูกน้อง
13. Workshop: Sales Discussion --> Sales Solution

Module 4: การควบคุม ติดตาม และการประเมินผลงานเพื่อบรรลุเป้าหมาย

14. เทคนิคการติดตาม และประเมินผลงานการขายของทีมงาน
15. การวิเคราะห์ และการปรับเปลี่ยนการบริหารทีมงานขาย
(การขายเข้าถึงระบบ AI, Online Marketing, Product Page & Page Review)
16. Workshop: Sales Controlling --> Sales Evaluation
17. สรุป ทบทวน และตอบคำถาม

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

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