

หลักสูตร จิตวิทยาการบริหารงานขายและจูงใจพนักงานขาย

(Sales and Motivation Management)

สำหรับหัวหน้าทีมขายและผู้จัดการฝ่ายขาย

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร

PRINCIPLES

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ ธุรกิจจะขับเคลื่อนไปได้ต้องอาศัยผู้บริหารงานขายที่ดีและเก่ง โดยเฉพาะหัวหน้าทีมขายและผู้จัดการฝ่ายขาย ต้องมีความรู้ความสามารถในการกำหนดทิศทางของการขาย ส่วนพนักงานขายในทีมจะต้องเป็นผู้ที่เดินอยู่ในทิศทางที่ผู้บริหารกำหนด หากผู้บริหารงานขายกำหนดทิศทางผิด ไม่มีภาวะผู้นำที่ดี เส้นทางแห่งความสำเร็จย่อมวกวน ลูกน้องเกิดความสับสนอย่างแน่นอน และในที่สุดธุรกิจย่อมแตกความสามัคคีได้ ในทางตรงข้ามหากผู้บริหารงานขายมีภาวะผู้นำที่ดี ย่อมทำให้ลูกน้องยอมรับ ศรัทธาและเชื่อมั่นในตัวผู้บริหารงานขาย จนสามารถนำทีมขายทั้งหมดไปสู่เส้นทางลัดแห่งความสำเร็จได้

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ผู้เข้าอบรม ซึ่งเป็นผู้บริหารงานขายทั้งมือเก่าและมือใหม่ ให้ได้รับความรู้ เทคนิคและเรียนรู้ประสบการณ์ในการพัฒนาตนเองให้เป็นผู้ที่มีความสามารถ เป็นที่ต้องการขององค์กรและทีมขาย รวมทั้งการทำกิจกรรม Workshop เพื่อพัฒนาจิตวิทยาและความสามารถในการบริหารงานขายและจูงใจพนักงานขายให้มีใจพร้อมที่จะเผชิญปัญหาการแข่งขัน รวมถึงกล้าคิดกล้าทำในการร่วมกันสร้างยอดขายให้บรรลุเป้าหมายที่ธุรกิจต้องการ เมื่อจบการอบรมคาดว่า ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้เรื่องนี้ได้อย่างสัมฤทธิ์ผลด้วยตนเอง

OBJECTIVES

1. เพื่อพัฒนาทักษะในการบริหารงานขายให้กับระดับหัวหน้าทีมขายและผู้จัดการฝ่ายขายให้อยู่ในมาตรฐานเดียวกัน
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้การเป็นผู้นำทีมขาย เทคนิคและจิตวิทยาการบริหารพนักงานขาย ผ่านการสอนงาน การให้คำปรึกษา และการจูงใจเพื่อให้สามารถบริหารงานขายด้วยความสำเร็จ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถประยุกต์การเรียนรู้และประสบการณ์จากอบรมไปต่อยอดในการสร้างความสำเร็จของงานขายในที่สุด

AREAS OF STUDY

Module 1: พื้นฐานสำคัญของผู้บริหารงานขาย

1. บทบาทหน้าที่สำหรับหัวหน้าทีมขายและผู้จัดการฝ่ายขาย (Role and Responsibility)
2. ขอบเขตความรับผิดชอบของหัวหน้าทีมขายและผู้จัดการฝ่ายขาย
 - บริหารงาน
 - บริหารคน
 - อื่นๆ
3. ความสามารถจำเป็นของหัวหน้าทีมขายและผู้จัดการฝ่ายขาย (Key Competency)
 - ความรู้
 - ทักษะความชำนาญ
 - ทศนคติ
4. กิจกรรม: เรียนรู้เทคนิคผู้นำทีมขายที่บริษัทต้องการ

Module 2: พนักงานขายที่ผู้บริหารงานขายต้องการ

5. คุณสมบัติของพนักงานขายที่ต้องการ (Expected Salesperson)
6. ปัญหาของพนักงานขายที่พบในปัจจุบัน
7. กิจกรรม: วิเคราะห์ปัญหาพนักงานขายและสาเหตุ

Module 3: ภาวะผู้นำกับการเป็นผู้บริหารงานขายมืออาชีพ

8. ภาวะผู้นำในงานบริหารงานขาย (Leadership)
 - กรอบแนวคิดของการเป็นผู้นำ (Conceptual Frame of Leadership)
 - รูปแบบของภาวะผู้นำ (Leadership Styles)
 - ลักษณะของผู้นำที่องค์กรและทีมงานต้องการ (Typical Leader Characteristics)
9. กิจกรรม: เรียนรู้สไตล์การเป็นผู้นำ
10. บริหารพนักงานขายให้ได้ทั้งงานและใจทำอย่างไร (Essential Tools to People Management)
 - การมอบหมายงาน
 - การสอนงานและการให้คำปรึกษา
 - การจูงใจ***
 - ปัจจัยที่ส่งผลต่อแรงจูงใจพนักงานขาย
 - เทคนิคการสร้างและกระตุ้นพนักงานขาย
 - การประเมินผลงาน

11. กิจกรรม: บริหารพนักงานขายให้สร้างยอดขายบรรลุเป้า
12. ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการบริหารงานขาย (Key Success Factors)
13. สรุป คำถามและคำตอบ

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

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