

TRAINING OUTLINE

หลักสูตร Sales Coaching

“เทคนิคการสอนและพัฒนาพนักงานขายให้เป็นนักขายมืออาชีพ”

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร

PRINCIPLES

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ บทบาทการเป็น Sales Coaching คือเทคนิคอย่างหนึ่งในการสร้างแกนขาของหัวหน้าให้ได้ลูกน้องที่ทำงานเป็น ทำงานดีและมีประสิทธิภาพ ภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว ลูกน้องทุกคนคือมรดกที่สำคัญยิ่งของหัวหน้า หากหัวหน้ามีทักษะการสอนงานที่ดี ย่อมทำให้องค์กรมีแกนขาที่ทรงพลังสามารถช่วยกันขับเคลื่อนองค์กรได้ ในทางตรงข้าม หากหัวหน้างานสอนงาน และช่วยเหลือ แก้ไขปัญหาให้ลูกน้องไม่เป็น ย่อมเกิดแรงกดดันเหนียวรั้งความก้าวหน้าขององค์กร อาจสร้างความแตกแยกระหว่างหัวหน้าและลูกน้อง จนทำให้เกิดช่องว่างที่กว้างมากขึ้น

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ผู้เข้าอบรมได้รับความรู้ เทคนิคและประสบการณ์จริงในการพัฒนาทักษะการสอนงาน ตั้งแต่ ความเข้าใจพื้นฐานเรื่องการสอนงาน ความเข้าใจในตัวลูกน้องเพื่อประโยชน์ในการสอนงาน เรียนรู้ลักษณะสไตล์ของหัวหน้า เรียนรู้เทคนิคการเป็น Coaching Mentor และระดมสมองทำกิจกรรมประยุกต์การสอนงานให้ได้งานดังคาดหมาย เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ได้อย่างสัมฤทธิ์ผลด้วยตนเอง

OBJECTIVES

1. เพื่อเรียนรู้บทบาทและหน้าที่ของ Coaching Mentor ที่ดี
2. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องเทคนิคการสอนคนให้ได้งานในเวลาอันรวดเร็ว
3. เพื่อเสริมสร้างทักษะแนะแนวทางและแก้ไขปัญหาเพื่อพัฒนาลูกน้องให้ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ
4. เพื่อเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างกันเพื่อการทำงานที่ราบรื่น
5. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว

AREAS OF STUDY

วันที่หนึ่ง

1. กรอบแนวคิดเรื่องการสอนงาน (Coaching)
2. ความเข้าใจเรื่องลูกน้อง เพื่อประโยชน์ในการสอนงาน
 - 2.1 พฤติกรรมการต่อต้านและการให้ความร่วมมือ
 - 2.2 เหตุผลจูงใจลูกน้อง
 - 2.3 รูปแบบการเรียนรู้ของลูกน้อง
3. หัวหน้าเรียนรู้สไตล์การบริหารงานของตน เพื่อนำมาใช้ในการสอนงาน
4. กิจกรรม Workshop “สไตล์การบริหารงานของหัวหน้า” กับการสอนงาน
5. การวิเคราะห์ความสามารถหลัก (Competency) และ KPIs ของลูกน้องก่อนการสอนงาน
6. ขั้นตอนการสอนงานบนพื้นฐานของ Competency และ KPIs
 - ขั้นที่ 1: การกำหนดแผน
 - ขั้นที่ 2: การลงมือปฏิบัติ
 - ขั้นที่ 3: การติดตามและประเมิน
 - ขั้นที่ 4: การปรับปรุงและพัฒนาการสอนงาน
7. เทคนิคการสอนงานบนพื้นฐาน KPIs
8. บทบาท หน้าที และ คุณสมบัติของหัวหน้างานในการเป็น “ผู้สอน” ที่ดี
9. พฤติกรรมที่หัวหน้าควร “มี” และควร “เลี่ยง” ในการสอนงาน
10. ปัจจัยที่ทำให้การสอนงานประสบความสำเร็จและล้มเหลว
11. กิจกรรม Workshop “การสอนคนให้ทำงาน”
12. สรุป คำถามและคำตอบ

วันที่สอง

13. ปัญหาและความจำเป็นในการสอนงาน
14. ประโยชน์ของการสอนงาน
15. ตารางการวางแผนพัฒนาลูกน้องเป็นรายบุคคล (Individual Development Plan)
16. กิจกรรม: การสาธิตและฝึกปฏิบัติการทำตารางพัฒนาลูกน้องรายบุคคล
17. หลักการเรียนรู้ กับการสอนงาน
18. วิธีการพัฒนาลูกน้อง ด้วยเทคนิคต่างๆ เพิ่มเติม
19. การขอยงาน

20. กิจกรรม: ฝึกปฏิบัติการชอยงาน
21. กิจกรรม: ฝึกปฏิบัติการสอนงานอย่างเป็นระบบ
22. กิจกรรม: ฝึกปฏิบัติการสอนงานอย่างมีลูกล่อลูกชนกับลูกน้องในหลากหลายประเภท
23. สรุปคำถามและคำตอบ

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

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