

TRAINING OUTLINE

หลักสูตร Sales Supervisor & Area Manager

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

PRINCIPLES

ในการจัดจำหน่ายสินค้า ไม่ว่าจะในรูปแบบของการขายตรงหรืออื่นๆ ผู้บริหารทีมขาย ได้แก่ Sales Supervisor และ Area Manager ทุกคน เป็นตัวจักรสำคัญในการผลักดันให้เกิดยอดขายของบริษัท โดยผ่านผลงานของทีมขาย ปัญหาที่ผู้บริหารทีมขายส่วนใหญ่มักประสบ ได้แก่ การขาดความเข้าใจถึงภาวะรับผิดชอบในการเป็นผู้นำทีม ขาดความรู้และทักษะในการสอนงาน และปกครองทีมขาย ตลอดจนความรู้ และทักษะในการสร้างขวัญและกำลังใจให้แก่ทีมงาน การควบคุมทีมขายและงานในหน้าที่รับผิดชอบอื่นๆ สิ่งที่เป็นเช่นนั้น มักจะเกิดขึ้น เพราะผู้บริหารงานขายส่วนใหญ่ มักมองถึงผลประโยชน์ในระยะสั้นมากกว่าระยะยาว ขาดเป้าหมายและแนวคิดในการสร้างอนาคต ในระยะยาวให้แก่ตนเองและบริษัท หรือไม่ก็มีทัศนคติที่ผิดๆ ในการทำงานในตำแหน่งของ “หัวหน้าทีมขาย”

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ Sales Supervisor และ Area Manager ได้เรียนรู้เทคนิคและประสบการณ์จริง ในการสร้างและพัฒนาทีมขาย รวมถึงทักษะและจิตวิทยาในการบริหารพนักงานขาย เพื่อให้สร้างผลงานไม่ว่าจะเป็นยอดขาย ลูกค้าใหม่ และรักษาสถานลูกค้าให้ยั่งยืน เมื่อจบการอบรมผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ในเรื่องนี้ ได้ด้วยตัวเอง

OBJECTIVES

1. เพื่อให้เข้าใจบทบาทหน้าที่ที่ถูกต้องของผู้บริหารทีมขาย
2. เพื่อเรียนรู้ถึงเทคนิคการเป็นผู้บริหารทีมขายที่มีประสิทธิภาพ
3. เพื่อเรียนรู้การสร้างและพัฒนาทีมขายให้บรรลุเป้าหมาย

AREAS OF STUDY

1. บทบาทหน้าที่ของผู้บริหารงานขาย
 - ความหมายของ “การจัดการ”
 - งานและภาระหน้าที่ของผู้บริหารงานขาย
 - ความแตกต่างระหว่างงานขายกับงานบริหาร
 - คุณสมบัติของผู้บริหารงานขาย
 - ทักษะการเป็นผู้บริหารงานขายที่ดี

2. เทคนิคและจิตวิทยาในการปกครองพนักงานชาย

- ชีวิตของพนักงานชาย ที่ผู้บริหารงานชายต้องเข้าใจ
- คุณสมบัติพิเศษของพนักงานชายที่ผู้บริหารงานชายต้องเรียนรู้
- คุณสมบัติของผู้มีแนวจะเป็นพนักงานชายได้ดี
- ปัจจัยที่ต้องคัดออกในการคัดเลือกพนักงานชาย
- การจัดการกับพนักงานชายที่มีปัญหา
- เทคนิคการให้คำปรึกษาหรือแก่พนักงานที่มีปัญหา
- การพัฒนาทัศนคติทางบวกให้แก่พนักงานชาย

3. เทคนิคการสอนงานและมอบหมายงานที่ดี

4. การบริหารทีมชายให้บรรลุเป้าหมาย

- การวิเคราะห์ข้อมูลและแปลเป็นแผนการทำงาน โดย SWOT ANALYSIS
- การติดตามงานพนักงานชายในพื้นที่
- การประชุมทีมชาย
- การใช้ CONTEST เพื่อผลักดันยอดขาย

5. การทำงานเป็นทีมอย่างมีประสิทธิภาพ

6. สรุป คำถามและคำตอบ

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

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