

TRAINING OUTLINE

“Sales Team Management”

สำหรับผู้จัดการขาย

วิทยากร: ดร.สุรวงศ์ วัฒนกุล

PRINCIPLES

การแข่งขันธุรกิจในยุคใหม่แข่งขันกันรุนแรงแก่งแย่งคล้ายกับการทำสงครามตามล่าอาณานิคม โดยมีนักขายเป็นนักรบ ด้วยเหตุผลนี้ วิธีทำธุรกิจ จึงให้ความสำคัญในด้านการจัดการที่มีประสิทธิภาพ นั่นคือ ผู้จัดการฝ่ายขายจะต้องปรับปรุงการจัดการเชิงกลยุทธ์ให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีเหนือกว่าคู่แข่งชั้นเมื่อใดที่นักขายเจอทางตัน ผู้จัดการฝ่ายขายก็ต้องทำหน้าที่ออกกรู้อ หรือ ปรับเปลี่ยนวิธีกับพนักงาน เพื่อฝ่าทางตัน

ดังนั้น **หลักสูตรนี้จึงต้องการให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้และเสริมทักษะด้านการบริหารและการควบคุมทีมขายที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้เป็นทั้งผู้ที่สามารถ เสริมและสร้าง ทักษะการขายของพนักงานขาย และยังเป็นผู้ที่สามารถแก้ไขปัญหาและแนะนำวิธีการขายที่ดีให้แก่ทีมงานได้**

OBJECTIVES

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เข้าใจ เรื่อง Sales Team Management
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการบริหารทีมขายให้ประสบความสำเร็จได้อย่างเหมาะสมกับสถานการณ์การขาย

AREAS OF STUDY

1. **เจตคติและบทบาทของผู้จัดการงานขาย**
 - การวางแผน และการควบคุมทีมขาย
 - การแบ่งบทบาทหน้าที่ระหว่าง หัวหน้า และ ทีมขาย
2. การสร้างเป้าหมายการขายและการวางแผนการขายร่วมกัน
3. **กิจกรรม Workshop การวางแผนการขายร่วมกัน**

4. การสร้างขวัญและกำลังใจทีมขาย เพื่อเป้าหมายที่รออยู่
5. กิจกรรม การสร้าง Team Spirit
6. กลวิธีก้าวข้ามคู่แข่งด้วยจุดแข็ง 12P
7. **ปฏิบัติการ การให้ความช่วยเหลือทีมงาน อย่างทันท่วงที**
 - การให้ความช่วยเหลือทีมขายของตน และ ของคนอื่น
8. การทำ Morning Brief เพื่อแก้ปัญหา และ เรียนรู้ร่วมกัน
9. เทคนิควิธีการติดตามผล และ ประเมินผลงานการขายของทีม
10. กิจกรรม การติดตามผลของทีมขาย
11. **การยกระดับสมรรถนะนักขายมืออาชีพ**
 - การพัฒนาบุคลิกภาพ ให้เป็นนักขายมืออาชีพ
 - การปรับทัศนคติให้ทำงานร่วมกันได้ระหว่างนักขายรุ่นใหม่ และ รุ่นเก่า
12. สรุป คำถามและคำตอบ

หมายเหตุ: หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

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