



การบริหารที่ทีมงานขาย ถือได้ว่าเป็นกระบวนการการบริหารที่หัวหน้าผู้ที่มีส่วนรับผิดชอบจำเป็นที่จะต้องมีความรู้ ความเข้าใจ ทักษะ และการนำไปใช้ให้มีประสิทธิภาพ เพราะว่าจะมีส่วนช่วยในการผลักดันการขายที่อยู่ในการควบคุม ให้สำเร็จบรรลุเป้าหมายได้ เป็นการช่วงชิงโอกาสในการขายได้เป็นอย่างดี โดยกระบวนการต่างๆที่กล่าวมานี้เป็นกระบวนการที่จำเป็นจะต้องมีการวางแผน มีการวางระบบอย่างเป็นขั้นตอน รวมถึงการวิเคราะห์ คาดการณ์ ทางด้านการขาย การเตรียมและจูงใจทีมงานกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า การควบคุม ติดตาม และการประเมินผลตามสภาพการณ์ หรือผลงานที่เกิดขึ้นจริงและมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาเพื่อให้เกิดความแน่นอน หรือให้เกิดความใกล้เคียงกับการบรรลุเป้าหมายให้ได้มากที่สุด ซึ่งหลักสูตรมีความต้องการให้ผู้เข้าฝึกอบรมได้เรียนรู้ และเสริมทักษะด้านการบริหารที่ทีมงานขายทั้งระบบให้ได้เป็นอย่างดีมีประสิทธิภาพนั่นเอง

สิ่งที่ได้รับการฝึกอบรม

- ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในด้านการบริหารที่ทีมงานขายทั้งระบบ
- ผู้เข้าอบรมมีทักษะและสามารถประยุกต์ใช้ในการทำงานด้านการบริหารที่ทีมงานขายทั้งระบบได้เป็นอย่างดี และมีความชำนาญซึ่งเกิดจากการปฏิบัติและฝึกฝน
- ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพการขายของทีมงานเพื่อกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า
- รู้ถึงกระบวนการทางการตลาดประกอบเป็นภาพใหญ่ เพื่อผสมผสานกับทางการขายให้สัมฤทธิ์ผลบรรลุเป้าหมายในการบริหารที่ทีมงานขาย ภายใต้สภาวะการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป

หัวข้อและกิจกรรมการเรียนรู้

Module 1 : เจาะลึก...หัวหน้าที่ต้องบริหารที่ทีมงานขาย

- บทบาทและหน้าที่ที่สำคัญของหัวหน้าที่ต้องบริหารที่ทีมงานขาย
- ความหมายและความเข้าใจของการบริหารที่ทีมงานขายทั้งระบบ
- ความเกี่ยวข้องระหว่างงานด้านการตลาดและงานด้านการขาย
- กิจกรรม : **Sales Team Management Problem**

Module 2 : การวางแผนการขาย เพื่อเป้าหมายการขาย

- เทคนิคการวางแผนการขายและการจัดทำแผนการตลาดเชิงรุก
- การพยากรณ์ยอดขายทางการตลาด
- เทคนิคการสร้าง Sales Objective และ Sales Planning
- กิจกรรม : **Sales Objective -->Sales Planning**

Module 3 : การเตรียมและจูงใจลูกน้อง เพื่อกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า

- การวางแผนการเตรียมความพร้อมก่อนการขาย
(พนักงาน,มาตรฐาน,Campaign,Promotion,Product,คู่แข่ง เป็นต้น)

- การวิเคราะห์ความสามารถของทีมงาน
- การสร้างขวัญ และกำลังใจสนับสนุนทีมงาน
- เทคนิคการช่วยเหลือ และการแก้ปัญหาให้กับลูกน้อง
- กิจกรรม : **Sales Discussion --> Sales Solution**

Module 4 : การควบคุม ติดตาม และการประเมินผลงานเพื่อบรรลุเป้าหมาย

- เทคนิคการติดตาม และประเมินผลงานการขายของทีมงาน
- การจัดเก็บข้อมูล การวิเคราะห์ และการปรับเปลี่ยนการบริหารทีมงานขาย
- กิจกรรม : **Sales Controlling --> Sales Evaluation**
- สรุป ทบทวน และตอบคำถาม

วิธีการ และรูปแบบการฝึกอบรม

- การบรรยาย การระดมความคิดเห็น การทำแบบทดสอบ การทำแผนการขายและการตลาดประกอบเพื่อความเข้าใจในการบริหารทีมงานขาย ตลอดจนการระดมปัญหาทางการขายที่เกิดขึ้นจากลูกค้าในหน่วยงานของผู้เข้าฝึกอบรม และนำมาทำกิจกรรม Workshop ในรูปแบบกรณีศึกษาที่เกิดจากสถานการณ์จริง และ สรุป, ถาม,ตอบ

ผู้เข้าฝึกอบรม

- ผู้บริหารงานขายและหัวหน้าทีมขาย

ระยะเวลา 1 วัน (09.00-16.00 น.)

