

กลยุทธ์การเพิ่มยอดขายให้ได้เป้า

อาจารย์วิชาวุธ จริงจิตร

กลยุทธ์การเพิ่มยอดขายให้ได้เป้า

Course ID	Course Name	Time
	กลยุทธ์การเพิ่มยอดขายให้ได้เป้า	1 วัน

หลักการและเหตุผล

เพราะสินค้าของธุรกิจแต่ละประเภท มีข้อจำกัดของสินค้า และลักษณะการหมุนเวียนที่แตกต่างกัน ดังนั้น เทคนิคและวิธีการที่จะใช้ในการกระตุ้นยอดขายของแต่ละธุรกิจจึงย่อมแตกต่างกันไปด้วย ในยุคที่การแข่งขันมีความรุนแรงมากขึ้น และผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้น การเสนอขายสินค้าให้กับตัวแทนขายต่าง ๆ ก็ย่อมต้องมีเทคนิคการขายที่มากกว่าการใช้ลูกอม หรือโปรโมชั่นอย่างเดียว เนื่องจากหากร้านค้าไม่สามารถขายผลิตภัณฑ์ของเราได้ ก็ย่อมไม่เรียกหาสินค้าของเราต่อ และเป็นเหตุให้เราสูญเสียสัดส่วนที่ควรมีในตลาดไป ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อเนื่องในระยะยาว หากผลิตภัณฑ์ของเราไม่ใช่สิ่งที่ลูกค้าและผู้บริโภคจะนึกถึงอีกต่อไป ดังนั้น นักขายมือทองในปัจจุบัน จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเข้าใจตลาด และแนะนำวิธีการกระตุ้นยอดขายสินค้าของเราได้ เพื่อการช่วยให้ร้านค้าขายสินค้าของเราได้มากขึ้น ซึ่งจะนำมาสู่ยอดซื้อของเราที่มากขึ้นด้วยเช่นกัน

หลักสูตรนี้ จึงได้พัฒนาขึ้นเพื่อแนะนำ กลยุทธ์การเพิ่มยอดขายให้ได้ตามเป้าหมายที่ต้องการ ด้วยแนวทางการเพิ่ม SKU ให้ร้านค้า (Fullfillment) เทคนิคการเพิ่มยอดขายด้วยการจัดเรียงสินค้า การเพิ่มยอดขายผ่านมุมมองของผู้บริโภคและเทคนิคการตลาดเบื้องต้น การนำเสนอสินค้าให้น่าสนใจด้วย FBA และแนวทางการตอบข้อโต้แย้งของลูกค้า ผ่านกระบวนการเรียนรู้ที่สนุกสนานไปกับตัวอย่างประสบการณ์จริงของวิทยากร และ Workshop ให้ได้ลงปฏิบัติ และรับคำแนะนำจากวิทยากร เพื่อให้ผู้เรียนมีแนวทางที่ชัดเจนในการนำไปปฏิบัติ และเสริมสร้างความมั่นใจที่จะนำไปใช้จริงมากขึ้น

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมตระหนักถึงความสำคัญของการเตรียมตัวให้พร้อมก่อนเข้าเสนอขายสินค้า และการจัดเรียงสินค้า ที่ส่งผลต่อการเพิ่มยอดขายให้ได้ตามเป้าที่ต้องการ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในการเตรียมความพร้อมก่อนการขาย และการตอบข้อโต้แย้งในการเสนอขายอย่างได้ผล
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกทักษะการแนะนำสินค้าด้วย Sales Talk และค้นหาไอเดียการเพิ่มยอดขายด้วยการ “ขายออก”

หัวข้อการบรรยาย

ส่วนที่ 1: บทบาทของเซลล์แมนในการแข่งขันทางธุรกิจ

- ทักษะที่สำคัญของการเป็นนักขายมือทอง (Can Do Attitude)
- ระดับขั้นการพัฒนาของพนักงานขาย

ส่วนที่ 2: กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย

- การจัดเรียงสินค้า
- การเพิ่ม SKU (Fulfillment Strategy)
- กฎ 80 / 20
- In-active Customers Strategy

ส่วนที่ 3: ทฤษฎีการตลาดเบื้องต้น

- Marketing Mix (4P & 4C Concept)
- พฤติกรรมผู้บริโภค
- Branding
- Top of Mind Products / Brand

ส่วนที่ 4: การนำเสนอขายให้ได้ผล

- เทคนิคการขายสินค้าด้วย FBA (Sales Talk ชั้นเทพ)
- การตอบข้อโต้แย้ง

กิจกรรมและ Workshop สำหรับการฝึกอบรม

Workshop	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
<p>Activity 1 : คุณเป็นเซลส์แมนระดับไหน</p> <ul style="list-style-type: none"> ผู้เข้าอบรมทำแบบทดสอบสั้น ๆ เพื่อวัดวิธีคิดในการขายให้เห็นว่า ตอนนี้เขามีความเป็นนักขายระดับไหนใน 4 ระดับ 	<ul style="list-style-type: none"> สิ่งที่ควรพัฒนาตัวเองในการเป็นนักขายมือทอง
<p>Workshop 1 : Fulfillment Strategy</p> <ul style="list-style-type: none"> ผู้เข้าอบรมวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้า และสินค้าขององค์กร แล้วกำหนด Action Plan เพิ่ม SKU เข้าไป โดยเรียงตามรายร้านค้า 	<ul style="list-style-type: none"> แผนการเพิ่มยอดขาย ด้วยการเพิ่ม SKU ให้ลูกค้ารายเดิม
<p>Workshop 2 : In-active Customers' Strategy</p> <ul style="list-style-type: none"> ผู้เข้าอบรมวางแผนการเสนอสินค้าให้ลูกค้า 2 กลุ่ม คือ In- Active Customer และ Active Customer 	<ul style="list-style-type: none"> แนวทางการเพิ่มยอดขายด้วยการกระตุ้นการซื้อของลูกค้าที่ขาดการติดต่อไปแล้ว
<p>Activity 2 : Can Do Attitude</p> <ul style="list-style-type: none"> ผู้เข้าอบรมแบ่งกลุ่ม แล้วช่วยกันคิดวิธีขายผลิตภัณฑ์สมมติที่ไม่มีจริงในโลกที่แต่ละกลุ่มจะได้รับต่างกันไป ซึ่งวิทยากรจะกำหนดให้ 	<ul style="list-style-type: none"> Mindset ในการทำงานด้วยความเชื่อว่า “ทำได้”
<p>Workshop 3 : FBA</p> <ul style="list-style-type: none"> ผู้เข้าอบรมช่วยกันคิดข้อความขาย (Key Messages) ของสินค้าจริงที่จะเสนอเข้าร้านค้า ตาม Concept ของ FBA 	<ul style="list-style-type: none"> ข้อความขาย (Key Messages) ของสินค้าตัวนั้น ๆ ที่ทีมขายทุกคนสามารถนำไปใช้ได้เหมือนกัน
<p>Workshop 4 : การตอบข้อโต้แย้ง</p> <ul style="list-style-type: none"> ผู้เข้าอบรมช่วยกันเสนอข้อโต้แย้งที่มักพบ และการตอบข้อโต้แย้งที่น่าสนใจ พร้อมกำหนดเลือกวิธีการตอบข้อโต้แย้งที่เป็นไปในทิศทางเดียวกัน 	<ul style="list-style-type: none"> Keywords ในการตอบข้อโต้แย้งของลูกค้าให้เป็นทิศทางเดียวกัน
<p>Workshop 5 : Action Plan ในการเพิ่มยอดขาย</p> <ul style="list-style-type: none"> ผู้เข้าอบรมสรุปการเรียนรู้ทั้งหมด และนำมาจัดทำเป็นแผนปฏิบัติการของแต่ละคน 	<ul style="list-style-type: none"> Individual Action Plan

กลุ่มเป้าหมาย

1. ทีมขาย B2B
2. ทีมขาย Modern Trade
3. ทีมขาย Other Modern Trade / Traditional Trade
4. หัวหน้าทีมขาย

รูปแบบการฝึกอบรม

- ระยะเวลารวม 1 วัน (6 ชั่วโมง)
- บรรยาย และกิจกรรม Workshops
- มีการลงพื้นที่เก็บข้อมูลจริงหน้างานก่อน เพื่อการอบรมและการนำไปใช้ให้ได้ผลจริง

ผลที่ได้รับจากการฝึกอบรม

พัฒนา	แก้ปัญหา
<ul style="list-style-type: none">• ทักษะในการขายสินค้าให้ทะลุเป้า• เทคนิคการเสนอขายสินค้าให้น่าสนใจ และกระตุ้นยอดขายได้	<ul style="list-style-type: none">• การดันสินค้าเข้าร้านให้ได้ยอดขายเยอะ ๆ โดยไม่ช่วยลูกค้าให้ “ขายออก” ทำให้สินค้าไม่หมุนเวียน และไม่เกิดการซื้อต่อ

กำหนดการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ
หลักสูตร กลยุทธ์การเพิ่มยอดขายให้ได้เป้า

เวลา	รายละเอียดกิจกรรมของหลักสูตร
9.00 น.	<p>Activity 1 : คุณเป็นเซลล์แมนระดับไหน</p> <p>ส่วนที่ 1: บทบาทของเซลล์แมนในการแข่งขันทางธุรกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ทักษะที่สำคัญของการเป็นนักขายมือทอง (Can Do Attitude) ● ระดับขั้นการพัฒนาของพนักงานขาย <p>ส่วนที่ 2: กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย</p> <ul style="list-style-type: none"> ● การจัดเรียงสินค้า ● การเพิ่ม SKU (Fulfillment Strategy) <p>Workshop 1 : Fulfillment Strategy</p>
10.30 น.	<p>พักเบรก 15 นาที</p>
10.45 น.	<ul style="list-style-type: none"> ● กฎ 80 / 20 ● In-active Customers Strategy <p>Workshop 2 : In-active Customers' Strategy</p> <p>ส่วนที่ 3: ทฤษฎีการตลาดเบื้องต้น</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Marketing Mix (4P & 4C Concept) ● พฤติกรรมผู้บริโภค ● Branding ● Top of Mind Products / Brand
12.00 น.	<p>พักรับประทานอาหารกลางวัน</p>
13.00 น.	<p>Activity 2 : Can Do Attitude</p> <p>ส่วนที่ 4: การนำเสนอขายให้ได้ผล</p> <ul style="list-style-type: none"> ● เทคนิคการขายสินค้าด้วย FBA (Sales Talk ชั้นเทพ) <p>Workshop 3 : FBA</p>
14.30 น.	<p>พักเบรก 15 นาที</p>
14.45 น.	<ul style="list-style-type: none"> ● การตอบข้อโต้แย้ง <p>Workshop 4 : การตอบข้อโต้แย้ง</p> <p>Workshop 5 : Action Plan ในการเพิ่มยอดขาย</p>
16.00 น.	<p>ถาม - ตอบ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น / ปิดการอบรม</p>