

บริหารทีมขายอย่างไรให้ถึงเป้า

(Strategic & Logical Thinking for Sales Increased :
Management Level)

อาจารย์วิชาวุธ จริงจิตร

บริหารทีมขายอย่างไรให้ถึงเป้า

Course ID	Course Name	Time
	บริหารทีมขายอย่างไรให้ถึงเป้า	1 วัน

หลักการและเหตุผล

หากต้องการบริหารทีมขายให้ทำงานได้สำเร็จตามเป้าหมายที่ต้องการ ผู้บริหารงานขายจำเป็นต้องอย่างยิ่งที่จะต้องสามารถนำพาทีมงานให้มีหลักคิดและความเข้าใจที่ถูกต้องในสิ่งที่ต้องดำเนินการ นโยบายต่าง ๆ หรือกลยุทธ์การขายที่ใช้ได้ พร้อมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับทีมงานและทัศนคติที่เหมาะสมในการขายได้ด้วย

การโค้ชทีมขาย จึงนับเป็นหนึ่งในวิธีการสำคัญที่จะช่วยให้ผู้บริหารทีมขายสามารถกระตุ้นทีมงานให้ก้าวข้ามความกังวลในการขาย เข้าใจมุมมองของปัญหาและรับรู้ถึงอุปสรรคต่าง ๆ ที่อาจขัดขวางความสำเร็จของเป้าหมายที่ต้องการ โดยที่ยังสร้างและรักษาความสัมพันธ์อันดีกับทีมงานเพื่อสร้างความร่วมมือต่อไปได้อีกด้วย

หลักสูตรนี้ จึงได้ออกแบบมาเพื่อพัฒนาให้ผู้เข้าอบรมตระหนักถึงความสำคัญของบทบาทหน้าที่ในการบริหารทีมขายสำหรับหัวหน้างานขาย ทัศนคติที่ควรมีในการบริหารทีมขาย พร้อมพัฒนาความรู้และทักษะการโค้ชทีมงานอย่างง่ายให้ได้ทั้งใจและผลงานตามเป้าหมาย พร้อม Workshop ให้ได้ฝึกการโค้ชทีมขายด้วยโจทย์เสมือนจริงขององค์กร ตั้งแต่การตั้งเป้าหมายการขายที่ชัดเจนและสามารถดำเนินการได้จริง การแลกเปลี่ยนมุมมองและสถานการณ์ที่เกิดขึ้น การร่วมกันค้นหาและนำเสนอทางเลือกที่น่าสนใจ และการกำหนดสิ่งที่จะทำเพื่อให้เป้าหมายสำเร็จได้ผ่านกระบวนการเรียนรู้ที่สนุกสนานไปกับตัวอย่างประสบการณ์จริงของวิทยากร ให้ผู้เรียนมีแนวทางที่ชัดเจนในการนำไปปฏิบัติ และเสริมสร้างความมั่นใจที่จะนำไปใช้จริงมากขึ้น

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมตระหนักถึงความสำคัญของบทบาทหน้าที่ในการบริหารทีมขายสำหรับหัวหน้างานขาย
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในหลักการโค้ชทีมขายให้ได้ทั้งใจและผลงาน
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกทักษะการโค้ชทีมงานในสถานการณ์ต่าง ๆ

หัวข้อการบรรยาย

ส่วนที่ 1: ทักษะที่สำคัญที่หัวหน้าทีมขายควรมีติดตัว

- บทบาทของผู้บริหารงานขาย
- หลักการบริหารคน
- Boss VS Leader
- คุณลักษณะที่จำเป็นของหัวหน้างานขาย

ส่วนที่ 2: การคิดอย่างเป็นเหตุ - เป็นผล (Logical Thinking)

- ประโยชน์ของการคิดแบบ Logic
- บันได 5 ขั้นในการแก้ปัญหาแบบ Logic
- เครื่องมือง่าย ๆ ในการคิดแบบ Logic
 - The Eisenhower Decision Matrix เพื่อจัดลำดับความสำคัญของงาน
 - การย่อยปัญหา
 - แผนผังก้างปลา (Fishbone Diagram)
 - ตารางวิเคราะห์ แบบถ่วงน้ำหนัก เพื่อหาความสำคัญและร้านค้าคุณภาพ
 - การจัดสรรเวลาอย่างเป็นระบบ

ส่วนที่ 3: การโค้ชขั้นพื้นฐาน

- แนวคิดพื้นฐานในการโค้ช
- ทักษะที่จำเป็นของการโค้ช
 - การฟัง (Deep Listening)
 - คำถามที่ทรงพลัง (Powerful Question)
 - สะท้อนความคิดเห็นของตัวเองที่ทีมงานเอง (Feedback and Clarify)
- ขั้นตอนการโค้ชด้วย GROW Model
- การตั้งเป้าหมายด้วย SMART Model
- ปัจจัยความสำเร็จในการโค้ช
- วงจรการปรับปรุงคุณภาพการทำงาน (PDCA)

กิจกรรมและ Workshop สำหรับการฝึกอบรม

Workshop	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
Activity 1 : คุณถนัดใช้สมองส่วนไหนในการคิด	<ul style="list-style-type: none"> • รับรู้รูปแบบ และจุดเด่นในการคิดของแต่ละคน
Activity 2 : เอาตัวรอดบนดวงจันทร์	<ul style="list-style-type: none"> • ตระหนักถึงความสำคัญของการคิดอย่างเป็นเหตุเป็นผล และจัดลำดับความสำคัญ
Workshop 1 : The Eisenhower Decision Matrix	<ul style="list-style-type: none"> • ทักษะการจัดลำดับความสำคัญของงาน
Workshop 2 : Fishbone Diagram	<ul style="list-style-type: none"> • ทักษะการแก้ปัญหา ด้วยโจทย์เสมือนจริงขององค์กร
Workshop 3 : การจัดสรรเวลาเข้าเยี่ยมร้านค้า	<ul style="list-style-type: none"> • ทักษะการจัดสรรเวลาเข้าเยี่ยมร้านค้าให้เหมาะสมกับร้านค้าที่มีอยู่
Workshop 4 : ค้นหา “ร้านค้าคุณภาพ”	<ul style="list-style-type: none"> • เกณฑ์การวิเคราะห์ และคัดเลือกร้านค้าคุณภาพ
Workshop 5 : วางแผนการใช้เวลา	<ul style="list-style-type: none"> • ทักษะการวางแผนการเข้าเยี่ยมร้านค้าในแต่ละวันให้เหมาะสม
Workshop 6 : การตั้งเป้าหมายแบบ SMART	<ul style="list-style-type: none"> • ทักษะการตั้งเป้าหมายแบบ SMART
Workshop 7 : ข้อโต้แย้งที่มักพบจากทีมงาน	<ul style="list-style-type: none"> • ความกังวลที่คาดว่าจะพบในการโค้ช
Workshop 8 : การโค้ชทีมงาน	<ul style="list-style-type: none"> • ทักษะการฟัง ถาม และ Feedback ในการโค้ชทีมงาน

กลุ่มเป้าหมาย

1. หัวหน้าทีมขาย
2. ผู้บริหารงานขาย

รูปแบบการฝึกอบรม

- ระยะเวลารวม 1 วัน (7 ชั่วโมง)
- ชวนคุย ชวนคิด / ระดมสมอง / Workshop

ผลที่ได้รับจากการฝึกอบรม

พัฒนา	แก้ปัญหา
<ul style="list-style-type: none"> • การจัดสรรเวลาเข้าเยี่ยมลูกค้าแต่ละรายได้อย่างเหมาะสมกับเวลาที่มี • การสร้างความสัมพันธ์ และความร่วมมือจากทีมขาย 	<ul style="list-style-type: none"> • การทำงานของทีมที่ไม่มีเป้าหมาย ทำให้ไม่สามารถสร้างความสัมพันธ์ หรือกระตุ้นยอดขายได้

กำหนดการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ
หลักสูตร บริหารทีมขายอย่างไรให้ถึงเป้า

เวลา	รายละเอียดกิจกรรมของหลักสูตร
9.00 น.	<p>ส่วนที่ 1: ทักษะที่สำคัญที่หัวหน้าทีมขายควรมีติดตัว</p> <ul style="list-style-type: none"> ● บทบาทของผู้บริหารงานขาย ● หลักการบริหารคน ● Boss VS Leader ● คุณลักษณะที่จำเป็นของหัวหน้างานขาย
10.30 น.	<p>พักเบรก 15 นาที</p>
10.45 น.	<p>Activity 1 : คุณถนัดใช้สมองส่วนไหนในการคิด</p> <p>ส่วนที่ 2: การคิดอย่างเป็นเหตุ - เป็นผล (Logical Thinking)</p> <p>Activity 2 : เอาตัวรอดบนดวงจันทร์</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ประโยชน์ของการคิดแบบ Logic ● บันได 5 ขั้นในการแก้ปัญหาแบบ Logic ● เครื่องมือง่าย ๆ ในการคิดแบบ Logic <ul style="list-style-type: none"> ○ The Eisenhower Decision Matrix เพื่อจัดลำดับความสำคัญของงาน <p>Workshop 1 : The Eisenhower Decision Matrix</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ การย่อยปัญหา ○ แผนผังก้างปลา (Fishbone Diagram) <p>Workshop 2 : Fishbone Diagram</p>
12.00 น.	<p>พักรับประทานอาหารกลางวัน</p>
13.00 น.	<ul style="list-style-type: none"> ● เครื่องมือง่าย ๆ ในการคิดแบบ Logic (ต่อ) <ul style="list-style-type: none"> ○ ตารางวิเคราะห์ แบบถ่วงน้ำหนัก เพื่อหาความสำคัญและร้านค้าคุณภาพ <p>Workshop 3 : การจัดสรรเวลาเข้าเยี่ยมร้านค้า</p> <p>Workshop 4 : ค้นหา “ร้านค้าคุณภาพ”</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ การจัดสรรเวลาอย่างเป็นระบบ <p>Workshop 5 : วางแผนการใช้เวลา</p>
14.30 น.	<p>พักเบรก 15 นาที</p>

กำหนดการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ
หลักสูตร บริหารทีมขายอย่างไรให้ถึงเป้า

เวลา	รายละเอียดกิจกรรมของหลักสูตร
	<p>ส่วนที่ 3: การโค้ชขั้นพื้นฐาน</p> <ul style="list-style-type: none"> ● แนวคิดพื้นฐานในการโค้ช ● ทักษะที่จำเป็นของการโค้ช <ul style="list-style-type: none"> ○ การฟัง (Deep Listening) ○ คำถามที่ทรงพลัง (Powerful Question) ○ สะท้อนความคิดเห็นของตัวทีมงานเอง (Feedback and Clarify)
14.45 น.	<ul style="list-style-type: none"> ● ขั้นตอนการโค้ชด้วย GROW Model ● การตั้งเป้าหมายด้วย SMART Model <p>Workshop 6 : การตั้งเป้าหมายแบบ SMART</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ปัจจัยความสำเร็จในการโค้ช <p>Workshop 7 : ข้อโต้แย้งที่มักพบจากทีมงาน</p> <p>Workshop 8 : การโค้ชทีมงาน</p> <ul style="list-style-type: none"> ● วงจรการปรับปรุงคุณภาพการทำงาน (PDCA)
17.00 น.	ถาม - ตอบ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น / ปิดการอบรม