

หลักสูตร

กลยุทธ์การบริหารกองทัพนักขาย (Sales Force Management Strategy)

❑ หลักการและเหตุผล

การบริหารกองทัพนักขายหรือทีมขาย ถือได้ว่าเป็นกระบวนการการบริหารที่หัวหน้าผู้ที่มีส่วนรับผิดชอบจำเป็นที่จะต้องมีความรู้ ความเข้าใจ ทักษะ และการนำไปใช้ให้มีประสิทธิภาพ เพราะจะมีส่วนช่วยในการผลักดันการขายที่อยู่ในการควบคุม ให้สำเร็จบรรลุเป้าหมายได้ เป็นการช่วงชิงโอกาสในการขายได้เป็นอย่างดี โดยกระบวนการต่างๆที่กล่าวมานี้เป็นกระบวนการที่จำเป็นจะต้องมีการวางแผน มีการวางระบบอย่างเป็นขั้นตอน รวมถึงการวิเคราะห์ คาดการณ์ ทางด้านการขาย การเตรียมและจูงใจทีมงานกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า การควบคุม ติดตาม และการประเมินผลตามสภาพการณ์ หรือผลงานที่เกิดขึ้นจริงและมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาเพื่อให้เกิดความแน่นอนหรือให้เกิดความใกล้เคียงกับการบรรลุเป้าหมายให้ได้มากที่สุด ซึ่งหลักสูตรมีความต้องการให้ผู้เข้าฝึกอบรมได้เรียนรู้ และเสริมทักษะด้านการบริหารทีมขายทั้งระบบให้ได้อย่างมีประสิทธิภาพนั่นเอง

❑ วัตถุประสงค์การเรียนรู้

1. ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในการบริหารทีมขายทั้งระบบ
2. ผู้เข้าอบรมมีทักษะและสามารถประยุกต์ใช้ในการทำงานด้านการบริหารทีมขายทั้งระบบได้เป็นอย่างดี และมีความชำนาญซึ่งเกิดจากการปฏิบัติและฝึกฝน
3. ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพการขายของทีมงานเพื่อกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า
4. รู้ถึงกระบวนการทางการตลาดประกอบเป็นภาพใหญ่ เพื่อผสมผสานกับทางการขายให้สัมฤทธิ์ผลบรรลุเป้าหมายในการบริหารทีมขาย ภายใต้อาณาจักรที่เปลี่ยนแปลงไป

หลักสูตร กลยุทธ์การบริหารกองทัพนักขาย

□ เนื้อหาหลักสูตร

- บทบาทสำคัญของหัวหน้างานขายที่ต้องบริหารทีมขาย
- ภารกิจหลักของผู้บริหารงานขายด้านการบริหารทีมขายทั้งระบบ
 - Workshop : Sales Team Management Problem
- เทคนิคการวางแผนงานขายแบบการตลาดเชิงรุกเพื่อพิชิตยอดขาย
- การพยากรณ์ยอดขายเพื่อวิเคราะห์การขายจริงให้ได้ตามเป้า
- การตั้งเป้าหมายการขายเชิงการตลาดจากการวิเคราะห์การขายจริง
- กลยุทธ์การสร้าง Sales Target Goal Setting --> Sales Planning
- เทคนิคการวางแผนดำเนินงาน (Action Plan) รายไตรมาสจนถึงรายวัน
 - Workshop : Sales Target Goals Setting --> Sales Planning
- การวางแผนการเตรียมอาวุธการขายเพื่อความพร้อมจริงก่อนการขาย (พนักงาน, มาตรฐาน, Campaign, Promotion, Product, คู่แข่ง เป็นต้น)
- การวิเคราะห์ความสามารถของทีมงานพัฒนาความสามารถ ถูกคน ถูกงาน (Put the right man into the right job)
- การประชุมทีมงานขายแบ่งปันประสบการณ์เพื่อยกระดับงานขาย
- เคล็ดลับการสอนงานเป็นพี่เลี้ยงแบบตัวต่อตัว แบบกลุ่ม และหน้างาน
- การสร้างขวัญกำลังใจจูงใจด้วยการชื่นชม ให้รางวัลและการรักษาวินัย
- การสร้างแรงบันดาลใจและปลุกเร้าให้มีความมุ่งมั่นงานขาย
- การช่วยเหลือ และการแก้ปัญหาให้กับลูกน้องด้วยระบบ Sales Clinic
- เทคนิคการติดตาม และประเมินผลงานการขายของทีมงานขาย
- กลยุทธ์การตั้ง KPI การขายแบบมีมาตรฐาน มีความชัดเจนวัดผลได้
 - Workshop : Sales Team Management Solution
- สรุป ทบทวน และตอบคำถาม

□ หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ ผู้บริหารงานขายและหัวหน้าทีมขายทุกระดับในองค์กร

□ วิทยากร อาจารย์สุกิจ ตรียุทธวัฒนา

□ ระยะเวลาการอบรม 1 วัน (09.00 -16.00 น.)

□ รูปแบบการฝึกอบรม

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

สนใจติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม ได้ที่.....คุณอมรรัตน์ (ลูกค้าสัมพันธ์) โทร. 092-519-6625

บริษัท เอชอาร์ดี บริดจ์ คอนซัลติ้ง แอนด์ เทรนนิ่ง จำกัด / HRD BRIDGE CONSULTING AND TRAINING CO.,LTD.

Email : hrdbridge2016@gmail.com , <http://www.hrdbridge.com>