หลักสูตร
เทคนิคการโค้ชสร้างแรงบันดาลใจทีมขายเพื่อกระตุ้นยอดขาย
(Sales Team Management by Coaching for Stimulate Sales Target)

❐ หลักการและเหตุผล

การบริหารทีมขายด้วยการโค้ชสร้างแรงบันดาลใจ ถือได้ว่าเป็นกระบวนการการบริหารที่หัวหน้าผู้ที่มีส่วนรับผิดชอบจำเป็นที่จะต้องมีความรู้ ความเข้าใจ ทักษะ และการนำไปใช้ให้มีประสิทธิผลอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะว่าจะมีส่วนช่วยในการผลักดันการขายที่อยู่ในการควบคุม ให้สำเร็จบรรลุเป้าหมายได้ เป็นการช่วงชิงโอกาสในการขายได้เป็นอย่างดี โดยกระบวนการต่างๆที่กล่าวมานี้เป็นกระบวนการที่จำเป็นจะต้องมีการวางแผน มีการวางระบบอย่างเป็นขั้นตอน รวมถึงการวิเคราะห์ คาดการณ์ทางด้านการขาย การเตรียมและจูงใจทีมงานกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า การควบคุม ติดตาม และการประเมินผลตามสภาพการณ์ หรือผลงานที่เกิดขึ้นจริงและมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาเพื่อให้เกิดความแน่นอนหรือให้เกิดความใกล้เคียงกับการบรรลุเป้าหมายให้ได้มากที่สุด ซึ่งหลักสูตรมีความต้องการให้ผู้เข้าฝึกอบรมได้เรียนรู้ และเสริมทักษะด้านการบริหารทีมขายทั้งระบบให้ได้อย่างมีประสิทธิภาพนั่นเอง

❐ วัตถุประสงค์การเรียนรู้

1. ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในด้านการบริหารทีมขายด้วยการโค้ชสร้างแรงบันดาลใจอย่างเป็นระบบ
2. ผู้เข้าอบรมมีทักษะและสามารถประยุกต์ใช้ในการทำงานด้านการบริหารทีมขายทั้งระบบได้เป็นอย่างดี และมีความชำนาญซึ่งเกิดจากการปฏิบัติและฝึกฝน
3. ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพการขายของทีมงานเพื่อกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า
4. รู้ถึงกระบวนการทางการตลาดประกอบเป็นภาพใหญ่ เพื่อผสมผสานกับทางการขายให้สัมฤทธิ์ผลบรรลุเป้าหมายในการบริหารทีมขาย ภายใต้สภาวการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป

หลักสูตร เทคนิคการโค้ชสร้างแรงบันดาลใจทีมขายเพื่อกระตุ้นยอดขาย

❒ เนื้อหาหลักสูตร

Module 1 : เจาะลึก...หัวหน้าทีมขายที่ต้องบริหารทีมขาย

- บทบาทและหน้าที่ที่สำคัญของหัวหน้าที่ต้องบริหารทีมขาย
- ความหมายและความเข้าใจของการบริหารทีมขายทั้งระบบ
- ความเกี่ยวข้องระหว่างงานด้านการตลาดและงานด้านการขาย
- **Workshop : Sales Team Management Problem**

Module 2 : การวางแผนการขาย เพื่อเป้าหมายการขาย

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

Module 3 : การโค้ชสร้างแรงบันดาลใจทีมขายเพื่อกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า

- การวางแผนการเตรียมความพร้อมก่อนการขาย
  (พนักงาน,มาตรฐาน,Campaign,Promotion,Product,คู่แข่ง เป็นต้น)
- การวิเคราะห์ความสามารถของทีมขาย
- การสร้างขวัญ และกำลังใจสนับสนุนทีมขาย
- เทคนิคการช่วยเหลือ และการแก้ปัญหาให้กับลูกน้อง
- **Workshop : Sales Discussion --> Sales Solution**

Module 4 : การควบคุม ติดตาม และการประเมินผลงานเพื่อบรรลุเป้าหมาย

- เทคนิคการติดตาม และประเมินผลงานการขายของทีมขาย
- การจัดเก็บข้อมูล การวิเคราะห์ และการปรับเปลี่ยนการบริหารทีม
- **Workshop : Sales Controlling --> Sales Evaluation**
- สรุป ทบทวน และตอบคำถาม

❒ หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ ผู้บริหารงานขายและหัวหน้าทีมขาย

❒ ระยะเวลาการอบรม 1 วัน (09.00 -16.00 น.)

❒ รูปแบบการฝึกอบรม

- ◉ การบรรยายแบบ **Active Learning**
- ◉ อภิปรายแลกเปลี่ยนความคิดเห็น สะท้อนแนวคิดร่วมกัน
- ◉ สรุปและถาม-ตอบ เพื่อทดสอบความเข้าใจ

สนใจติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม ได้ที่.....**คุณอมรรัตน์** (ลูกค้าสัมพันธ์) โทร. 092-519-6625
บริษัท เอชอาร์ดี บริดจ์ คอนซัลติ้ง แอนด์ เทรนนิ่ง จำกัด / HRD BRIDGE CONSULTING AND TRAININING CO.,LTD.
Email : hrdbridge2016@gmail.com , http://www.hrdbridge.com