

โครงการอบรม “ทักษะการสอนงานขายของผู้จัดการอย่างมืออาชีพ”

(Sales teaching skills of Professionally managed)

โดย อ.รัชเดช อติกนิษฐ(อาจารย์เอ)

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันธุรกิจที่มีกิจกรรมการขายเป็นหัวใจสำคัญในการขับเคลื่อนยอดขายมักจะประสบปัญหาและอุปสรรคทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกขององค์กร ปัจจัยภายนอกองค์กรคือจากการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากการเข้าถึงลูกค้าที่ง่ายขึ้นทั้งจากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และคู่แข่งรายใหม่ที่เข้ามามากขึ้น ส่งผลให้กิจกรรมการขายขององค์กรจำเป็นต้องขายเชิงรุกมากยิ่งขึ้นเพื่อจะได้แข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ ซึ่งมีผลกระทบต่อปัจจัยภายใน และหนึ่งในปัจจัยภายในองค์กรที่เป็นหัวใจในการขับเคลื่อนยอดขายนั่นก็คือ “ฝ่ายขาย” ที่ต้องกระตือรือร้นมากขึ้นในการใช้ทักษะและเทคนิคต่าง ๆ เพื่อตอบสนองเป้าหมายที่ได้รับ ส่งผลทำให้พนักงานขายเกิดความกดดันมากขึ้น ทำให้อยอดขายลดลง และการลาออกของพนักงานขายที่มีแนวโน้มมากขึ้น สิ่งที่เกิดขึ้นนี้ส่งผลกระทบต่อผู้บริหารเขต ที่บริหารทั้งภาพใหญ่ ที่จำเป็นต้องหาวิธีบริหารจัดการทีมงาน, กระตุ้นขวัญกำลังใจ, และทำหน้าที่เป็นโค้ชให้กับทีมงานทั้งเรื่อง ความรู้ในผลิตภัณฑ์, ทักษะการขาย และการบริหารเป้าหมายการขาย จากปัญหาดังกล่าวจึงได้จัดทำโครงการนี้ เพื่อให้ผู้จัดการทีมขาย สามารถเป็นโค้ชให้กับพนักงานขาย เพื่อให้องค์กรมียอดขายเพิ่มมากขึ้น และลดอัตราการลาออกของพนักงานขายได้

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะได้รับแนวทางแก้ปัญหาและอุปสรรคของการบริหารการขายได้
2. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้และความเข้าใจการโค้ชทีมงานฝ่ายขาย
3. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้และความเข้าใจวิธีการโค้ชด้วยทฤษฎีการขาย KASH
4. ผู้เข้าอบรมจะได้รับวิธีการโค้ชแบบการสร้างแรงจูงใจเชิงบวกให้กับพนักงานขายได้
5. ผู้เข้าอบรมได้รับวิธีการโค้ชทบทวนผลิตภัณฑ์ที่มีและเข้าใจจุดขายของผลิตภัณฑ์ให้ดูน่าสนใจได้
6. ผู้เข้าอบรมได้รับวิธีการโค้ชขั้นตอนการขายโดยใช้บทการขาย และแนวทางการตอบข้อโต้แย้งที่ดี
7. ผู้เข้าอบรมได้รับวิธีการโค้ชการบริหารเป้าหมายการขายอย่างมีทิศทางที่ชัดเจนได้

เนื้อหาหลักสูตร

1. คลินิกผู้บริหารฝ่ายขาย ค้นหาปัญหาและอุปสรรคของการบริหารการขาย
2. การโค้ชทีมงานฝ่ายขาย ทำอย่างไร ?
3. การโค้ชทีมงานฝ่ายขายด้วยทฤษฎีการขาย KASH

4. การโค้ช ความคิด และทัศนคติ (A : Attitude) ให้ทีมงานฝ่ายขาย
5. การโค้ชหลักการเรียนรู้ผลิตภัณฑ์ (K : Knowledge) ให้กับทีมงานฝ่ายขาย
6. การโค้ชวิธีการฝึกฝนทักษะการขาย (S : Skill) และการตอบข้อโต้แย้งให้กับทีมงานฝ่ายขาย
7. การโค้ชวิธีการบริหารเป้าหมาย (H : Habit) อย่างเป็นระบบ

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร ?

ผู้จัดการทีมขาย, ผู้จัดการฝ่ายขาย,ผู้จัดการเขตขาย, หัวหน้าทีมขาย ทุกธุรกิจ

วิธีการอบรม อบรมผ่าน Online หรือ Classroom ทั้งแบบ Public และ In-house training การ

บรรยาย การทำ Workshop กิจกรรมปลดปล่อยความคิด Workshop บทการโค้ชทีมงาน

ระยะเวลาการอบรม 6 ชั่วโมง (Online In house & Online Public หรือ Classroom Public &In House)

บรรยายโดย อ.รัชเดช อติกนิษฐ ประสพการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

เคยเป็น ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พรูเด็นเชียลประกันชีวิต(ประเทศไทย) และ ผจก.อาวุโส ส่วน

ฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขายให้กับธนาคาร

บริษัทสินเชื่อบุคคล บริษัทจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย และบริษัทโบรคเก

อร์ประกันภัย

อดีตนักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของบมจ.กรุงไทยแอก

ซ่าประกันชีวิต

หมายเหตุ เนื้อหาสามารถปรับได้ตามความเหมาะสมของกลุ่มผู้เข้าอบรม

******* ขอสงวนสิทธิ์ ห้ามคัดลอก ใดๆ ทั้งสิ้น*******

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ คุณเล็ก โทร. 063-846-6405

Line : chosenthebest

E-mail: info@chosenthebest.com www.chosenthebest.com

ขอขอบคุณที่ท่าน ได้ให้โอกาสในการนำเสนอ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้ให้บริการท่านในโอกาสนี้ และโอกาสถัดไป