

หลักสูตร

“เทคนิคการสอนงานขายของผู้จัดการมืออาชีพ”

(Sales teaching skills of Professionally managed)

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันธุรกิจที่มีกิจกรรมการขายเป็นหัวใจสำคัญในการขับเคลื่อนยอดขายมักจะประสบปัญหาและอุปสรรคทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกขององค์กร ปัจจัยภายนอกองค์กรคือจากการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากการเข้าถึงลูกค้าที่ง่ายขึ้นทั้งจากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และคู่แข่งรายใหม่ที่เข้ามามากขึ้น ส่งผลให้กิจกรรมการขายขององค์กรจำเป็นต้องขายเชิงรุกมากยิ่งขึ้น เพื่อจะได้แข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ ซึ่งมีผลกระทบต่อยอดขายภายใน และหนึ่งในปัจจัยภายในองค์กรที่เป็นหัวใจในการขับเคลื่อนยอดขายนั้นก็คือ “ฝ่ายขาย” ที่ต้องกระตือรือร้นมากขึ้นในการใช้ทักษะและเทคนิคต่าง ๆ เพื่อตอบสนองเป้าหมายที่ได้รับ ส่งผลทำให้พนักงานขายเกิดความกดดันมากขึ้น ทำให้ยอดขายลดลง และการลาออกของพนักงานขายที่มีแนวโน้มมากขึ้น สิ่งที่เกิดขึ้นนี้ส่งผลกระทบต่อผู้บริหารเขต ที่บริหารทั้งภาพใหญ่ ที่จำเป็นต้องหาวิธีบริหารจัดการทีมงาน, กระตุ้นขวัญกำลังใจ, และทำหน้าที่เป็นโค้ชให้กับทีมงานทั้งเรื่อง ความรู้ในผลิตภัณฑ์, ทักษะการขาย และการบริหารเป้าหมายการขาย จากปัญหาดังกล่าว จึงได้จัดทำโครงการนี้ เพื่อให้ผู้จัดการทีมขาย สามารถเป็นโค้ชให้กับพนักงานขาย เพื่อให้องค์กรมียอดขายเพิ่มมากขึ้นและลดอัตราการลาออกของพนักงานขายได้

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



เมื่อสำรองที่ 2 ท่านรับส่วนลดรวม 800 บาท,

สมัคร 4 จ่าย3 (ราคาปกติ 3,900บาท)

****สมัครอบรมออนไลน์ ราคา 2,500/ท่าน****

CHOSEN

CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

On-Site + Online

- ⑤ การโค้ชหลักการเรียนรู้ผลิตภัณฑ์ (K : Knowledge) ให้กับทีมงานฝ่ายขาย
- ⑥ การโค้ชวิธีการฝึกฝนทักษะการขาย (S : Skill) และการตอบข้อโต้แย้งให้กับทีมงานฝ่ายขาย
- ⑦ การโค้ชวิธีการบริหารเป้าหมาย (H : Habit) อย่างเป็นระบบ

หลักสูตรนี้เหมาะกับ : ผู้จัดการทีมขาย, ผู้จัดการฝ่ายขาย, ผู้จัดการเขตขาย, หัวหน้าทีมขาย ทุกธุรกิจ

ประวัติย่อวิทยากร

ประสบการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

เคยเป็น ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พยูเด็นเซียลประกันชีวิต(ประเทศไทย) และ ผจก.อาวุโส ส่วนฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขายให้กับธนาคาร บริษัทสินเชื่อบุคคล บริษัทจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย และบริษัทโบรคเกอร์ประกันภัย อดีตนักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของบมจ.กรุงไทยเอกซ่าประกันชีวิต



บรรยายโดย **อ.รัชเดช อติกนิษฐ**

ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมล หรือช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

หมายเหตุ

- อัตราค่าสมัคร ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ราคารวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร (สำหรับ On-Site)
- วุฒิบัตรมอบให้



ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม



ตารางสมัคร ระยะเวลา 1 วัน 09.00-16.00น.

- ➡ รอบวันที่ 21 กรกฎาคม 2565 ➡ รอบวันที่ 19 สิงหาคม 2565 ➡ รอบวันที่ 21 กันยายน 2565
- ➡ รอบวันที่ 18 ตุลาคม 2565 ➡ รอบวันที่ 21 พฤศจิกายน 2565 ➡ รอบวันที่ 23 ธันวาคม 2565

หมายเหตุ: กำหนดการอาจมีเปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์