



สมัคร 4 ท่านขึ้นไปราคาพิเศษ

CHOSEN
CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

ท่านละ 2,900 (จากราคาปกติ 3,900) ยังไม่รวม VAT

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

หลักสูตร “กลยุทธ์การบริหารทีมนักขายเพื่อกระตุ้นยอดขายให้ทะลุเป้า”

สัมมนาวันที่ 13 กันยายน 2565 ระยะเวลา 1 วัน 09.00-16.00 น. สถานที่ โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20

ที่มาของหลักสูตร

การบริหารทีมนักขาย ถือได้ว่าเป็นกระบวนการการบริหารที่หัวหน้าผู้ที่มีส่วนรับผิดชอบจำเป็นที่จะต้องมีความรู้ ความเข้าใจ ทักษะ และการนำไปใช้ให้มีประสิทธิผลอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะว่าจะมีส่วนช่วยในการผลักดันการขายที่อยู่ในกระบวนการควบคุม ให้สำเร็จ บรรลุเป้าหมายได้ เป็นการช่วงชิงโอกาสในการขายได้เป็นอย่างดี โดยกระบวนการต่างๆที่กล่าวมานี้เป็นกระบวนการที่จำเป็นจะต้องมีการวางแผน มีการวางระบบอย่างเป็นขั้นตอน รวมถึงการวิเคราะห์ คาดการณ์ ทางด้านการขาย การเตรียมและจูงใจทีมนักขาย กระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า การควบคุม ติดตาม และการประเมินผลตามสภาพการณ์ หรือผลงานที่เกิดขึ้นจริงและมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาเพื่อให้เกิดความแน่นอนหรือให้เกิดความใกล้เคียงกับการบรรลุเป้าหมายให้ได้มากที่สุด ซึ่งหลักสูตรมีความต้องการให้ผู้เข้าฝึกอบรมได้เรียนรู้ และเสริมทักษะด้านการบริหารทีมนักขายทั้งระบบให้ได้อย่างมีประสิทธิภาพนั่นเอง

สิ่งที่ได้รับจากการฝึกอบรม

- ① ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในด้านการบริหารทีมนักขายทั้งระบบ
- ② ผู้เข้าอบรมมีทักษะและสามารถประยุกต์ใช้ในการทำงานด้านการบริหารทีมนักขายทั้งระบบได้เป็นอย่างดี และมีความชำนาญซึ่งเกิดจากการปฏิบัติและฝึกฝน
- ③ ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพการขายของทีมนักขายเพื่อกระตุ้นยอดขายให้ได้ตามเป้า
- ④ รู้ถึงกระบวนการทางการตลาดประกอบเป็นภาพใหญ่ เพื่อผสมผสานกับทางการขายให้สัมฤทธิ์ผลบรรลุเป้าหมายในการบริหารทีมนักขาย ภายใต้สถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป

หัวข้อบรรยาย

- บทบาทสำคัญของหัวหน้างานขายที่ต้องบริหารทีมนักขาย
- ภารกิจหลักของผู้บริหารงานขายด้านการบริหารทีมขายทั้งระบบ

Workshop : Sales Team Management Problem

- เทคนิคการวางแผนงานขายแบบการตลาดเชิงรุกเพื่อพิชิตยอดขาย
- การพยากรณ์ยอดขายเพื่อวิเคราะห์การขายจริงให้ได้ตามเป้า
- การตั้งเป้าหมายการขายเชิงการตลาดจากการวิเคราะห์การขายจริง
- กลยุทธ์การสร้าง Sales Target Goal Setting --> Sales Planning



สมัคร 4 ท่านขึ้นไปราคาพิเศษ

ท่านละ 2,900 (จากราคาปกติ 3,900) ยังไม่รวม VAT

➢ เทคนิคการวางแผนดำเนินงาน (Action Plan) รายไตรมาสจนถึงรายวัน

Workshop : Sales Target Goals Setting --> Sales Planning

- การวางแผนการเตรียมอาวุธการขายเพื่อความพร้อมจริงก่อนการขาย (พนักงาน, มาตรฐาน, Promotion, Product, คู่แข่ง เป็นต้น)
- การวิเคราะห์ความสามารถของทีมขายพัฒนาความสามารถ ถูกคน ถูกงาน (Put the right man into the right job)
- การประชุมทีมนักขายแบ่งปันประสบการณ์เพื่อยกระดับงานขาย
- เคล็ดลับการสอนงานเป็นพี่เลี้ยงแบบตัวต่อตัว แบบกลุ่ม และหน้างาน
- การสร้างขวัญกำลังใจจูงใจด้วยการชื่นชม ให้รางวัลและการรักษาวินัย
- การสร้างแรงบันดาลใจและปลุกเร้าให้มีความมุ่งมั่นงานขาย
- การช่วยเหลือ และการแก้ปัญหาให้กับลูกน้องด้วยระบบ Sales Clinic
- เทคนิคการติดตาม และประเมินผลงานการขายของทีมนักขาย
- กลยุทธ์การตั้ง KPI การขายแบบมีมาตรฐาน มีความชัดเจนวัดผลได้

Workshop : Sales Team Management Solution

➢ สรุป ทบทวน และตอบคำถาม



บรรยายโดย อาจารย์สุกิจ ตริยูทรวัฒนา

ประสบการณ์การทำงาน

- ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาดขายตรง ด้านบริการลูกค้า ด้านการบริหาร และพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ รวมแล้วเกือบ 25 ปี จากบริษัทและองค์กรชั้นนำหลายแห่ง
- ประสบการณ์ด้านการเป็นวิทยากรมากกว่า 20 ปี
- ผู้บริหาร และที่ปรึกษา ฝ่ายทรัพยากรบุคคล (HR) /ฝ่ายพัฒนาองค์กร และธุรกิจ

ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมล หรือช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code



หมายเหตุ

- อัตราค่าสัมมนา ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ราคารวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร (สำหรับ On-Site)
- ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสัมมนา สามารถลดหย่อนภาษีได้ 200%
- วุฒิบัตรมอบให้ พร้อมเอกสารประกอบการสัมมนา

