

หลักสูตรการบริหารการเปลี่ยนแปลงสำหรับผู้นำทีมงานขาย

(Change Management for Sales Team Leader)

(หลักสูตร 1 วัน)

โดย ...อาจารย์สุณิชา ขอบชัย

"ผู้นำทีมงานขายที่ยอดเยี่ยม เปี่ยมด้วยภาวะผู้นำ...สร้างคน สร้างระบบ และสร้างผลงาน"

หลักการ/แนวความคิด

- ★ การตลาดยุค 4.0 ให้ความสำคัญกับลูกค้า การสื่อสาร และข้อมูลเชิงเทคโนโลยี เป็นสำคัญ ดังนั้นการเป็นผู้นำทีมงานขาย ที่ต้องถ่ายทอดนโยบายขององค์กร ได้อย่างมีประสิทธิภาพนั้น จึงควรตระหนักในเรื่องของการบริหารจัดการการเปลี่ยนแปลง ได้อย่างสอดคล้องทั้งปัจจัยภายนอก และปัจจัยภายใน เพื่อสนับสนุนให้ทีมงานสร้างผลงานได้ตามกลยุทธ์ขององค์กร
- ★ องค์กรที่จะสามารถเป็นผู้นำทางการแข่งขันได้อย่างต่อเนื่องนั้น มักให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากร โดยเฉพาะกลุ่มผู้นำทุกระดับเพราะกลุ่มนี้เป็น Change Agent ให้มีความคิดเชิงกลยุทธ์กับการขับเคลื่อนทีมงาน ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เริ่มต้นด้วยการสร้างกรอบความคิด (Mindset) ที่ดีในการเป็นผู้นำทีมงานขายภายใต้สภาวะการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นได้อย่างรวดเร็ว
- ★ ผู้นำทีมงานขายที่มีความสามารถนำสถานการณ์หรือสิ่งเร้าด้านลบ มาแปลงเป็น Passion > Attitude > Motivation ในการบริหารทีมงาน ได้ดีนั้น เป็นการแสดงให้เห็นถึงศักยภาพของคร่อมของทีมงานขายได้อย่างชัดเจน ส่งผลให้ภาพลักษณ์ขององค์กรเป็นที่ยอมรับของลูกค้าและพันธมิตรทางธุรกิจตลอดไป

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เรียนมีกรอบความคิดทางการขาย (Selling Management Mindset) ที่ดีกับการเปลี่ยนแปลง
- เพื่อให้ผู้เรียนพัฒนาทักษะทั้งด้าน Hard Skill และ Soft Skill ในการบริหารจัดการทีมงานขาย
- เพื่อให้ผู้เรียนสนุกกับการผสมผสานการเปลี่ยนแปลงทั้งภายในและภายนอกสู่การสร้างสไตล์ใหม่ของตัวเอง
- เพื่อให้ผู้เรียนมีเทคนิคในการ โน้มน้าวใจทีมงานขายในแบบ... ใ้ชนักขายได้ยอด และได้ใจ



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



cs.pplearning@gmail.com,
info.pplearning@gmail.com



www.pplearning.com

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✓ หัวหน้างานขาย
- ✓ ผู้จัดการทีมงานขาย
- ✓ เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายและการตลาด
- ✓ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับส่วนงานขายและการตลาด

แนวทางการอบรมนักขาย

- การฝึกอบรมทำให้นักขายเรียนรู้ด้วยตัวเอง ตามแนวทางการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ซึ่งนักขายจะนำสิ่งที่ได้เรียนรู้ไปใช้ได้ทันที ตามที่ตัวเองรู้สึกว่าเหมาะสมกับ Style ของตัวเอง
- วิทยากรใช้กระบวนการ Coaching เพื่อดึงศักยภาพของนักขายที่หลบซ่อนอยู่ออกมาด้วยนักขายเองโดยทำให้นักขายมองเห็นตัวเอง และอยากเปลี่ยนแปลงตัวเอง รับผิดชอบต่อเป้าหมายของตัวเอง โดยการสร้างทัศนคติเชิงบวกต่องานขายที่ตัวเองรับผิดชอบอยู่
- สร้างบรรยากาศการเรียนรู้ให้เกิดแรงจูงใจในการที่นักขายอยากจะทำตามเป้าหมายยอดขายให้ได้ โดยสามารถกระตุ้นตัวเองให้กระตือรือร้นต่องานขายได้ เมื่อตัวเองรู้สึกท้อถอยอยู่บ่อยๆ เพราะเข้าใจว่า “การขายเป็นเกมการถูกปฏิเสธ” จึงสร้างแนวทางเพื่อเอาชนะได้ด้วยตัวเอง
- การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการทำงานขาย ซึ่งกันและกันในClass ทำให้เกิดการเรียนรู้จากชีวิตจริงของผู้อื่น อีกทั้งการทำ Work shop เพื่อให้สามารถนำไปฝึกฝนอย่างต่อเนื่อง หลังจากการฝึกอบรมเสร็จสิ้นแล้ว ทำให้เกิดความสนุกสนานและอยากเรียนรู้มากขึ้น

แนวทางการอบรมของหลักสูตร

- ⚙ การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) เพื่อทำให้สามารถนำสิ่งที่เรียนรู้ไปใช้ในการปฏิบัติงานได้ทันที เพราะได้ดำเนินการคิดร่วมกันระหว่างการฝึกอบรมแล้ว

❁ การฝึกอบรม มีความหลากหลายเพื่อให้เกิดความสนุกสนานและเข้าใจง่าย

- Adult Learning การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ที่มีประสบการณ์
- Ice break การละลายพฤติกรรมด้วยการรู้จัก ชื่นชมตัวเอง
- Sharing การบรรยายเพื่อการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น
- Work Shop การสร้างความเข้าใจด้วยตัวเอง
- Coaching การให้มุมมอง ใช้คำถาม เพื่อดึงศักยภาพของท่าน
- Role Playing การจำลองสถานการณ์ให้เห็น/ฝึกจริง
- Goal การมีเป้าหมายร่วมกันในการเรียนรู้/พัฒนาทีมงาน

❁ กำหนดแนวทางเพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรม นำความรู้ที่ได้รับ ไปฝึกฝนด้วยตัวเอง เพื่อให้เกิดการปฏิบัติซ้ำๆ จนกลายเป็นธรรมชาติ

รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม

❖ ภาพรวมของหลักสูตร

- ทำให้รักสนุกกับงาน และทำงานด้วยใจรัก เพื่อตัวเอง
- ทำให้ตระหนักถึงกระบวนการทำงานอย่างเชื่อมั่นด้วยตัวเอง
- สร้างระบบการทำงานด้วยแนวความคิดของตัวเอง
- เน้นการทำงานพื้นฐานให้ครบถ้วนด้วยตัวเอง

❖ ประเด็นที่ทำให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกันในคลาส

- กระตุ้นให้เกิดการเรียนรู้ด้วยตัวเอง
- กระตุ้นให้เกิดการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (อย่างไม่กังวล)
- กระตุ้นด้วยกรณีศึกษาใกล้ตัวมาช่วยกัน Workshop
- กระตุ้นให้เกิดการทำทายกับกระบวนการนำไปฝึกฝน เช่น การกล้าเขียนแผน กล้านำเสนอกล้าปรึกษาหัวหน้า และ กล้าลงมือทำ สำคัญสุดกล้ายอมรับผลของการกระทำ