



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



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



www.pplearning.com

หลักสูตรการบริหารการเปลี่ยนแปลงสำหรับผู้นำทีมงานขาย

(Change Management for Sales Team Leader)

(หลักสูตร 2 วัน)

อาจารย์สุณิชา ชอบชัย

"ผู้นำทีมงานขายที่ยอดเยี่ยม เปี่ยมด้วยภาวะผู้นำ...สร้างคน สร้างระบบ และสร้างผลงาน"

หลักการ/แนวความคิด

- ★ การตลาดยุค 4.0 ให้ความสำคัญกับลูกค้า การสื่อสาร และข้อมูลเชิงเทคโนโลยี เป็นสำคัญ ดังนั้นการเป็นผู้นำทีมงานขาย ที่ต้องถ่ายทอดนโยบายขององค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพนั้น จึงควรตระหนักในเรื่องของการบริหารจัดการการเปลี่ยนแปลงได้อย่างสอดคล้องทั้งปัจจัยภายนอก และปัจจัยภายใน เพื่อสนับสนุนให้ทีมงานสร้างผลงานได้ตามกลยุทธ์ขององค์กร
- ★ องค์กรที่จะสามารถเป็นผู้นำทางการแข่งขันได้อย่างต่อเนื่องนั้น มักให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากร โดยเฉพาะกลุ่มผู้นำทุกระดับเพราะกลุ่มนี้เป็น Change Agent ให้มีความคิดเชิงกลยุทธ์กับการขับเคลื่อนทีมงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ 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... โฉนหน้าขายได้ยอด และได้ใจ



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



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



www.pplearning.com

หัวข้อหลักในการพัฒนา

Day I : การพัฒนาตัวเองให้เป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลง

- ★ **ชวนสำรวจตัวเองพร้อมนำมาวิเคราะห์ก่อนลงสนาม (Selling Management Mindset)**
 - คุณคิดอย่างไรกับการเป็นผู้นำทีมงานขาย ?
 - คุณรู้สึกอย่างไรกับคำว่า “การเปลี่ยนแปลง” ?
 - เมื่อพบสถานการณ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงคุณมีความกังวลใจเรื่องอะไรบ้าง ?
 - คุณปฏิบัติอย่างไรในการบริหารจัดการกับสถานการณ์การเปลี่ยนแปลง?
 - คุณมีคุณสมบัติเด่นอะไรในการเป็นผู้นำทีมงานขาย / เพราะอะไร ?
 - **Workshop** : เปิดศักยภาพตัวเองในฐานะผู้นำทีมงานขาย **กิจกรรม (Word of Change)**
- ★ **ผู้นำทีมการเปลี่ยนแปลงทีมงานขายคุณภาพด้วยคุณค่าร่วมกัน**
 - คุณสมบัติของผู้นำทีมงานขาย...ที่องค์กรต้องการ
 - หลุมพรางทางความคิด...ในฐานะผู้นำทีมงานขาย
 - เทคนิคการก้าวข้ามหลุมพรางทางความคิด
 - หลักการประยุกต์ใช้กับอุปสรรคด้วยสถานการณ์การเปลี่ยนแปลง
 - **Workshop** : กรณีศึกษาสถานการณ์ต่างๆ **กิจกรรม VDO สด (E+R=O)**
- ★ **ประเด็นสำคัญในการเป็นผู้นำทีมงานขายอย่างมืออาชีพ**
 - การคิดเชิงกลยุทธ์ (Strategic Thinking)
 - การพัฒนาภาวะผู้นำในตัวเอง (Leadership within you)
 - การบริหารงานขาย (Selling Tools Management)
 - การใช้จิตวิทยาเชิงบวก (Positive psychology)
 - **Workshop** : เลือกประเด็นสำคัญในการพัฒนาตัวเอง **กิจกรรม (Card of Life)**



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



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



www.pplearning.com

- ★ เรียนรู้หลักการของบทบาทต่างๆ ในการพัฒนาทีมงานคุณภาพ...ให้ได้ยอดขายและได้ใจ
 - หัวหน้า, ผู้จัดการ (Manager)
 - ผู้นำ (Leader)
 - พี่เลี้ยง (Mentor)
 - ที่ปรึกษา (Consult)
 - โค้ช (Coach)
 - **Workshop** : กำหนดบทบาทที่ชอบ/ประยุกต์ใช้ตามสถานการณ์และลักษณะของทีมงาน การบ้านสำหรับฝึกฝน

Day II : การพัฒนาตัวเองให้เป็นผู้สร้างทีม...การบริหารการเปลี่ยนแปลง

- ★ ชวนคิดชวนคุยแนวทางการสร้างทีมทรงประสิทธิภาพ (Mind Mapping @ Your Team)
 - นิยามคำว่า “ผู้นำการบริหารการเปลี่ยนแปลง”
 - นิยามคำว่า “นักขาย”/ “ทีมงานขาย”/ลูกน้อง
 - ภาพลักษณ์ “ทีมงานขายทรงประสิทธิภาพ” กับสภาวะการเปลี่ยนแปลงในใจคุณ
 - ลักษณะของผู้นำในดวงใจของทีมงาน
 - ความรู้สึกของคนในทีม กับภาวะผู้นำของคุณ
 - **Workshop** : เปิดใจ ยอมรับ ...เป็นคนใหม่ในคนเดิม กิจกรรม (Passion of Success)
- ★ หลักการเปิดใจ และสร้างความไว้วางใจให้กับผู้อื่น
 - หลักการธรรมชาติของมนุษย์
 - หลักการอ่านคนให้รู้ใจ (DISC)
 - หลักการใช้คำถามทรงพลัง (Powerful Question)
 - หลักการฟังเชิงรุก (Active Listening)
 - หลักการป้อนกลับข้อมูลเชิงบวก (Positive Feedback)
 - **Workshop** : เลือกหลักการที่ชอบ และประยุกต์ใช้กับทีมงาน กิจกรรม (Motivation of Mind)



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



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



www.pplearning.com

★ พัฒนาศักยภาพการบริหารจัดการการเปลี่ยนแปลง

- การคิดเชิงบวกกับสถานการณ์...สร้างบรรยากาศ
- การสื่อสารและประสานงานเชิงระบบ...สร้างผลงานร่วม
- การโน้มน้าวและจูงใจผู้ได้บังคับบัญชา...สร้างความไว้วางใจ
- การประชุมอย่างมีประสิทธิภาพ...สร้างความเป็นหนึ่งเดียว
- การจัดการข้อโต้แย้งอย่างสร้างสรรค์...สร้างความเข้าใจ
- **Workshop** : ประยุกต์แสดงละคร...แสดงบทบาทสมมติตามสถานการณ์ **กิจกรรม (Role playing)**

★ ผู้นำพลังคิดเชิงบวก...สร้างทีมงานขายทรงประสิทธิภาพ

- ภาพลักษณ์ทีมงานในอุดมคติ
- ปัจจัยสำคัญที่ทีมงานขายควรมีร่วมกัน
- องค์ประกอบสำคัญของทีมเวิร์ค
- กฎทองของผู้นำพลังคิดเชิงบวกกับการเปลี่ยนแปลง
- การสร้างทัศนคติที่ดีกับการสร้างทีม
- ผู้นำในอุดมคติ...ที่ทีมงานอยากบอก
- **Workshop** : **กิจกรรม (Positive Attitude of Leader)**

การบ้านสำหรับฝึกฝน

ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

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



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



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



www.pplearning.com

แนวทางการอบรมนักขาย

- ◎ การฝึกอบรมทำให้นักขายเรียนรู้ด้วยตัวเอง ตามแนวทางการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ซึ่งนักขายจะนำสิ่งที่ได้เรียนรู้ไปใช้ได้ทันที ตามที่ตัวเองรู้สึกว่าเหมาะสมกับ Style ของตัวเอง
- ◎ วิทยากรใช้กระบวนการ Coaching เพื่อดึงศักยภาพของนักขายที่หลบซ่อนอยู่ออกมาด้วยนักขายเอง โดยทำให้นักขายมองเห็นตัวเอง และอยากเปลี่ยนแปลงตัวเอง รับผิดชอบต่อเป้าหมายของตัวเอง โดยการสร้างทัศนคติเชิงบวกต่องานขายที่ตัวเองรับผิดชอบอยู่
- ◎ สร้างบรรยากาศการเรียนรู้ให้เกิดแรงจูงใจในการที่นักขายอยากจะทำเป้าหมายยอดขายให้ได้ โดยสามารถกระตุ้นตัวเองให้กระตือรือร้นต่องานขายได้ เมื่อตัวเองรู้สึกท้อถอยอยู่บ่อยๆ เพราะเข้าใจว่า “การขายเป็นเกมการถูกปฏิเสธ” จึงสร้างแนวทางเพื่อเอาชนะได้ด้วยตัวเอง
- ◎ การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการทำงานขาย ซึ่งกันและกันในClass ทำให้เกิดการเรียนรู้จากชีวิตจริงของผู้อื่น อีกทั้งการทำ Work shop เพื่อให้สามารถนำไปฝึกฝนอย่างต่อเนื่อง หลังจากการฝึกอบรมเสร็จสิ้นแล้ว ทำให้เกิดความสุขสนุกสนานและอยากเรียนรู้มากขึ้น

แนวทางการอบรมของหลักสูตร

- ❁ การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) เพื่อทำให้สามารถนำสิ่งที่เรียนรู้ไปใช้ในการปฏิบัติงานได้ทันที เพราะได้ดำเนินการคิดร่วมกันระหว่างการฝึกอบรมแล้ว



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



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



www.pplearning.com

❁ 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 นำความรู้ที่ได้รับไปฝึกฝนด้วยตัวเอง เพื่อให้เกิดการปฏิบัติซ้ำๆ จนกลายเป็นธรรมชาติ

รายละเอียดและเทคนิคที่อาจารย์ใช้ในการดำเนินการฝึกอบรม

❖ ภาพรวมของหลักสูตร

- ทำให้รักสนุกกับงาน และทำงานด้วยใจรัก เพื่อตัวเอง
- ทำให้ตระหนักถึงกระบวนการทำงานอย่างเชื่อมั่นด้วยตัวเอง
- สร้างระบบการทำงานด้วยแนวความคิดของตัวเอง
- เน้นการทำงานพื้นฐานให้ครบถ้วนด้วยตัวเอง

❖ ประเด็นที่ทำให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกันในคลาส

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