



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



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



www.pplearning.com

## หลักสูตรการบริหารจัดการงานขายอย่างมืออาชีพ

( หลักสูตร 1 วัน )

โดย

อาจารย์สุณิษา ขอบชัย

วิทยากร ที่ปรึกษา และโค้ชพัฒนาศักยภาพ

**"นักขายมืออาชีพ ต้องเก่งงานขาย เก่งพัฒนาคน และเก่งการจัดการ ร่วมกับคู่ค้าอย่างยอดเยี่ยม"**

### หลักการ/แนวความคิด

- **การบริหารจัดการงานขาย**ที่ต้องการประสบความสำเร็จ จะต้องเริ่มต้นด้วยการศึกษาการจัดการเชิงกลยุทธ์เพราะสภาพแวดล้อมของธุรกิจ มีความสลับซับซ้อนและมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ซึ่งธุรกิจจะต้องปรับตัวให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงนั้น ถ้านักขายขาดความชำนาญในการกำหนดกลยุทธ์และการปฏิบัติตามกลยุทธ์ ก็จะทำให้ธุรกิจต่อสู้กับคู่แข่งขั้นไม่ได้
- ปัจจุบัน ธุรกิจภายใต้การแข่งขันที่รุนแรง โดยเฉพาะการแข่งขันแบบไร้พรมแดนระดับโลก และการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมตลอดเวลา ด้วยเหตุผลนี้ธุรกิจจึงต้องมีการจัดการเชิงกลยุทธ์ที่แข็งแกร่งและมีประสิทธิภาพ กล่าวคือ ธุรกิจจะต้องปรับปรุงการจัดการเชิงกลยุทธ์ให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีเหนือกว่าคู่แข่ง
- กฎุญแจสำคัญอันหนึ่งที่เป็นคุณลักษณะขององค์กรและทีมงานที่เปี่ยมด้วยสมรรถนะก็คือ องค์กรมีภาพที่ชัดเจนต่อสิ่งที่สร้างขึ้นมาร่วมกัน ด้วยความเข้าใจและกระตือรือร้นในด้านเป้าหมายหลักและการแบ่งปันค่านิยมร่วมกัน ทั้งค่านิยม(Values) พันธกิจ(Mission) ร่วมกับคู่ค้าจาก จากการนักขายซึ่งถือเป็นทูตขององค์กร



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



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



www.pplearning.com

## วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

- เพื่อสร้างแนวความคิดเชิงกลยุทธ์ ให้กับ **ทีมงานขาย** ด้วยเรื่องสำคัญ 9 เรื่อง ที่ต้องดำเนินการ
- เพื่อให้ **ทีมงานขาย** สามารถพัฒนาภาวะผู้นำภายในตัวเองได้ ด้วยตัวเอง และนำไปพัฒนาทีมงานและเป็นที่ยอมรับจากลูกค้ารายสำคัญ
- เพื่อกระตุ้นให้ **ทีมงานขาย** นำวิสัยทัศน์ ขององค์กร ไปสื่อสารและสร้างทีมงานของลูกค้ารายสำคัญ ให้มีประสิทธิผลเป็น” ทีมเวิร์ค “ ที่สร้างสรรค์ ทำงานอย่างเป็นระบบเพื่อมุ่งเน้นการเรียนรู้เชิงปฏิบัติการให้สามารถเขียนแผนงานขายของตัวเองด้วยความมั่นใจและครบถ้วนตามเป้าหมายที่เลือกกำหนดเอง

## เนื้อหาของหลักสูตร

- ตรวจสอบสุขภาพงานขาย
  - ชวนคิดเปิดการเรียนรู้ด้วยตัวเอง
  - สร้างความตระหนักรู้ในเป้าหมายตัวเอง
  - ปรับปรุงแก้ไขตัวเองด้วยกรอบความคิดใหม่ (New Mindset)
- ประเด็นสำคัญในการพิชิตเป้าหมายยอดขาย
  - การวิเคราะห์สภาวะตลาดในธุรกิจ
  - การวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มลูกค้า
  - กำหนดกลยุทธ์ 7 Ps
  - การพยากรณ์ยอดขาย
  - ฐานข้อมูลลูกค้าเพื่อการบริหารงาน/การตัดสินใจ
  - บริหารการนัดหมายและการประชุมกับลูกค้า
  - กลยุทธ์การตลาด
  - กลยุทธ์การขาย
  - กลยุทธ์การบริการ
- เปิดรูปแบบแผนที่สมองของพนักงานขายกับสถานการณ์ต่างๆ
  - หลุมพรางทางความคิด
  - เทคนิคการเอาชนะหลุมพรางทางความคิด
  - แนวทางการแก้ไขอย่างมืออาชีพ



062-659-9545, 083-645-4949



PP Learning สถาบันฝึกอบรม



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



www.pplearning.com

- บทบาทสำคัญของทีมงานขายกับลูกค้ารายสำคัญในฐานะตัวแทนขององค์กร
  - การคิดเชิงกลยุทธ์ (Strategic Thinking)
  - ภาวะความเป็นผู้นำ (Leadership)
  - การบริหารทีมงานขาย (Sales Management) เน้นการบริหารงานขายด้วย Sales Pipeline
- สำคัญของทีมงานขายกับลูกค้ารายสำคัญ

## ผู้ที่เหมาะสมกับหลักสูตรนี้

- ✓ พนักงานขาย
- ✓ เจ้าหน้าที่ธุรการฝ่ายขาย
- ✓ ผู้จัดการทีมงานขาย
- ✓ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับงานขายและการตลาด

## แนวทางการอบรมของหลักสูตร

- ✿ การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) เพื่อให้สามารถนำสิ่งที่เรียนรู้ไปใช้ในการปฏิบัติงานได้ทันที 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)
- กระทบด้วยกรณีศึกษาใกล้ตัวมาช่วยกัน Workshop
- กระตุ้นให้เกิดการทำทายกับกระบวนการนำไปฝึกฝน เช่น การกล้าเขียนแผน กล้านำเสนอกล้าปรึกษาหัวหน้า และ กล้าลงมือทำ สำคัญสุดกล้ายอมรับผลของการกระทำ