

# การบริหารทีมขายให้ทะลุเป้า (สำหรับผู้จัดการทีมขายที่เน้นบริการ)

## วิทยากร: อาจารย์ไพรัช วันสมบัติไพศาล

ปริญญาโทการตลาด ม.รามคำแหง, ปริญญาตรี โทรคมนาคม ม.เทคโนโลยีมหานคร เป็นอาจารย์พิเศษให้กับภาครัฐ อาทิ กระทรวงมหาดไทย, กระทรวงการคลัง, ศูนย์ฝึกอบรมกรุงเทพฯ, TOT, CAT Telecom และเป็นที่ปรึกษาให้กับทั้งภาครัฐและเอกชนด้านบุคคล งานขายการตลาด บริการ อาทิ บจก. เมืองไทยเมเนจเม้นท์, บจก. สมมาตร คอร์ปอเรท แอนส์ เซอร์วิส, บจก. นานมไทย, บจก. เอ็นเค ปรินต์ติ้ง เทคโนโลยี, บจก. บั้งวันหลี่ มีความชำนาญมากด้วยประสบการณ์ตรง

**30 สิงหาคม 2560**

**09.00 – 16.00 น.**

**\*\* โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แวงค็อก (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

\*สถานที่จัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการ/แนวความคิด

ความล้มเหลวและความสำเร็จมักจะไม่มาพร้อมกัน ยิ่งหากเป็นเรื่องของการขายด้วยแล้ว ความสำเร็จมักจะกลายเป็นเรื่องที่ไม่ไกลเกินจะเอื้อมถึงเสมอจากปัจจัยที่มากมายรอบด้านส่งผลให้เกิดอุปสรรคที่มีผลกระทบต่อการขาย การพัฒนาพนักงานขายหนึ่งคนเพื่อให้สามารถทำยอดขายได้ดีนั้น ยังไม่ใช่เรื่องที่ยากไปกว่าการบริหารทีมขายให้ประสบความสำเร็จและมียอดขายให้ทะลุเกินเป้าหมายที่ตั้งไว้ เพราะการขายที่จะทำยอดขายให้ทะลุเป้าหมายได้นั้น ทีมขายจำเป็นต้องมีกลยุทธ์ มีทิศทาง มียุทธศาสตร์การขายที่แข็งแกร่งร่วมกัน รวมไปถึงการเกื้อกูลช่วยเหลือกันภายในทีม

ดังนั้นผู้จัดการทีมขายจำเป็นต้องรู้รอบงานบริหาร ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง "การเงิน การตลาด การขาย การบัญชี การบริหารบุคคล การพัฒนาตนเอง การปฏิบัติงาน" รวมไปถึงการบริหารพนักงานขายทั้งหมดและการบริหารลูกค้าทั้งเก่าและใหม่ โดยใช้กระบวนการสอนงานด้วยการโค้ช การพัฒนาความคิด การดึงศักยภาพให้กับพนักงานขายภายในทีม

การนำพาทีมขายให้สามารถทำยอดขายได้ทะลุเป้าหมายนั้น คีย์สำคัญอยู่ที่ผู้จัดการทีมขาย เพราะเป็นผู้ที่จะนำพาพนักงานขายทุกคนพุ่งไปสู่เป้าหมายที่ได้ตั้งไว้ ผู้จัดการทีมขายจึงต้องมีความรู้รอบในงานบริหารด้านต่างๆ และพร้อมที่จะยอมรับการเปลี่ยนแปลงเพื่อการพัฒนาขีดศักยภาพของตนเองให้เพิ่มขึ้นได้อีก

หลักสูตรการบริหารทีมขายให้ทะลุเป้าจึงเหมาะกับ "ผู้จัดการทีมขาย ผู้จัดการสาขา" ที่ต้องควบคุมบริหารงานขายของทีมให้เป็นที่ไปตามเป้าหมายที่กำหนด ด้วยการเรียนรู้ทักษะและเทคนิคต่างๆ การวิเคราะห์ การวางแผน การปฏิบัติ การปรับเปลี่ยนตนเองสู่การยกระดับขีดความสามารถการบริหารงานขายให้เกิดประสิทธิผลสูงสุด

"ปรับมุมมอง เปลี่ยนวิธีคิด สร้างวิธีการ พุ่งสู่เป้าหมายที่ต้องการ"

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างแนวคิดมุมมองในการบริหารทีมขายให้ประสบผลสำเร็จ
2. เพื่อเรียนรู้วิธีการบริหารตนเอง ทีมขาย และลูกค้า ให้ได้ประสิทธิผลสูงสุด
3. เพื่อพัฒนาศักยภาพของพนักงานขายในทีมให้มีพลังขับเคลื่อนพุ่งสู่เป้าหมายร่วมกัน
4. เพื่อพัฒนาพนักงานขายในทีมให้ทราบถึงพลังของการบริการในเรื่องงานขาย

## หัวข้อการบรรยาย

### 1. มองรอบด้านกับผู้จัดการทีมขาย

- บทบาทของผู้จัดการทีมขาย
- อุปสรรคที่ผู้จัดการทีมขายกำลังเผชิญ “ทีมขาย/ลูกค้า/องค์กร/ตนเอง/คู่แข่ง”
- การคิดเชิงกลยุทธ์และการคิดเชิงระบบของผู้จัดการทีมขาย
- ยอดขายและความพึงพอใจที่ตั้งเป้าไว้
- การยอมรับและการไว้วางใจ
- การมองเห็นตนเอง
- กลยุทธ์การตลาด การขาย และการบริการ
- การติดต่อประสานงาน

### 2. การบริหารทีมขายที่ทรงประสิทธิภาพ

- พนักงานขายที่ใช่ขององค์กร
- การคัดเลือกพนักงานขายหัวใจบริการ
- ผู้จัดการทีมขายต้องเป็นโค้ช
- ปลั่งการบริการในเนื้องานขาย
- การสอนงานพนักงานขายด้วยการโค้ช
- การพัฒนาพนักงานขายเชิงสร้างสรรค์
- การปลูกฝังทัศนคติแห่งการบริการให้กับพนักงานขาย
- การสร้างแรงจูงใจให้กับพนักงานขาย
- การสร้างเป้าหมายรายวัน“เล็ก-กลาง-ใหญ่”ให้พนักงานขาย
- การสร้างยอดเป้าหมายจากผลลัพธ์แห่งการบริการ
- การบริหารผลงานของพนักงานขาย
- การประเมินผลงานของพนักงานขาย

### 3. การบริหารลูกค้า

- การบริหารลูกค้ารายสำคัญ
- การสื่อสารเรื่องราวพึงใจสู่ลูกค้า
- การสร้างสัมพันธ์ > การสร้างประสบการณ์ > การสร้างความผูกพันกับลูกค้า

### 4. เสวนาทีมขายสายพันธุ์ใหม่

- พัฒนาทีมขายสายพันธุ์ใหม่ด้วยการฟัง



- สร้างทิศทางเป้าหมายร่วมกันเป็นหนึ่งเดียว
- ร่วมสร้างสัมพันธ์เสริมพลังให้ทีมขาย
- กำหนดยุทธศาสตร์ตลาดเป้าหมาย
- วางแผนการขายด้วยกลยุทธ์เชิงบริการ
- กำหนดยอดเป้าหมายและการปฏิบัติ
- การติดตามประเมินผลการขายและการปรับเปลี่ยนแผนงาน

#### 5. กรณีศึกษาจากประสบการณ์ตรงของวิทยากร

#### 6. Workshop แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ

- ฝึกการคิดวิเคราะห์และพัฒนาทีมขายโดยเน้นการบริการเป็นหลัก
- วิเคราะห์อย่างละเอียดเพื่อการพัฒนาขีดความสามารถ
- นำเสนอการวิเคราะห์ของตนเองและการปรับประยุกต์
- ผู้เข้ารับการอบรมและวิทยากร ร่วมกันวิเคราะห์ความสำเร็จของแต่ละกลุ่มที่นำเสนอ
- วิทยากรให้ผลลัพธ์ที่ได้ของเวิร์กช็อปนี้

#### 7. สรุปเนื้อหาแลกเปลี่ยนการเรียนรู้ด้วยการวิเคราะห์จากผู้เข้ารับการอบรม

**ข้อคิดฝากให้กับผู้เข้ารับการอบรม เพื่อนำกลับไปฝึกปฏิบัติให้เกิดการพัฒนาที่ดียิ่งขึ้น**

### ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

#### อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

| ชำระภายใน 30 สิงหาคม 2560  |           |        |                   |              |                               |
|--|-----------|--------|-------------------|--------------|-------------------------------|
| ประเภท   | ค่าสัมมนา | VAT 7% | หัก ณ ที่จ่าย 3 % | รวมจ่ายสุทธิ | กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย |
| บุคคลทั่วไป  | 4,500.00  | 315.00 | 135.00            | 4,680.00     | 4,815.00                      |
| สมาชิก HIPO  | 4,300.00  | 301.00 | 129.00            | 4,472.00     | 4,601.00                      |
| พิเศษ! ชำระภายใน 16 สิงหาคม 2560 (โอนเงิน หรือ แפקซ์สำเนาหน้าเช็ค) |           |        |                   |              |                               |
| ประเภท   | ค่าสัมมนา | VAT 7% | หัก ณ ที่จ่าย 3 % | รวมจ่ายสุทธิ | กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย |
| บุคคลทั่วไป  | 4,300.00  | 301.00 | 129.00            | 4,472.00     | 4,601.00                      |
| สมาชิก HIPO  | 4,000.00  | 280.00 | 120.00            | 4,160.00     | 4,280.00                      |

#### วิธีการชำระเงิน:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
  - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด และแפקซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0



บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

**บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**

**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**

4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

**รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:**

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8

Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2

Website: [www.hipotraining.com](http://www.hipotraining.com)

E-mail: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)

Facebook: [www.facebook.com/HIPOtraining](http://www.facebook.com/HIPOtraining)

อบรม, สัมมนา, หัวหน้างาน, บริหาร, บริหารจัดการคนเก่ง