

Course Outline

หลักสูตร ทักษะการขายเชิงกลยุทธ์และการบริหารทีมงานขาย (Strategic Selling Skills and Sales Team Management)

(1 วัน)

โดย

วิทยาการและที่ปรึกษาประจำสถาบัน KCT Academy

หลักการและเหตุผล

การขายและการตลาดถือเป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจทุกประเภท เพราะเป็นส่วนที่ขับเคลื่อนให้องค์กรสามารถสร้างรายได้และบรรลุเป้าหมายทางการเงิน ดังนั้น การมีทีมงานขายและการตลาดที่เข้มแข็ง มีทักษะและกลยุทธ์ที่โดดเด่น จึงนับเป็นปัจจัยสำคัญที่จะนำพาองค์กรไปสู่ความสำเร็จในระยะยาว การพัฒนาศักยภาพของบุคลากรด้านการขายและการตลาดให้มีความพร้อมในการแข่งขันถือเป็นสิ่งสำคัญยิ่ง ทีมขายที่มีความรู้และทักษะเชิงกลยุทธ์จะเป็นกำลังสำคัญในการขยายฐานลูกค้าและกระตุ้นยอดขาย ทั้งในการรักษาฐานลูกค้าเดิมและขยายฐานลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งบทบาทของผู้บริหารทีมงานขายมีความสำคัญในการเป็นผู้นำที่สามารถสร้างแรงบันดาลใจ วางแผนงาน ติดตามและประเมินผลงานของทีมอย่างเหมาะสม รวมถึงช่วยพัฒนาศักยภาพของพนักงานแต่ละคน จะเป็นปัจจัยสำคัญที่จะผลักดันให้ทีมขายประสบความสำเร็จได้ตามเป้าหมาย

ด้วยเหตุนี้ หลักสูตรฝึกอบรม "ทักษะการขายเชิงกลยุทธ์และการบริหารทีมงานขาย" จึงถูกออกแบบขึ้น เพื่อพัฒนาสมรรถนะที่สำคัญเหล่านี้ให้แก่ผู้บริหารและหัวหน้างานในสายงานการขาย ภายใต้หลักสูตรนี้ ผู้เข้ารับการอบรมจะได้เรียนรู้เทคนิคและกลยุทธ์ที่ทันสมัยในการวางแผนการขาย การสร้างความสัมพันธ์และรักษาฐานลูกค้า เพื่อช่วยยกระดับความสามารถขององค์กรในการสร้างผลงานยอดขายที่โดดเด่น รักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าและนำพาธุรกิจก้าวไปสู่ความสำเร็จอย่างยั่งยืนต่อไป

วัตถุประสงค์การเรียนรู้

1. เข้าใจกระบวนการขายแบบมืออาชีพ และการกำหนดเป้าหมายการขายเชิงกลยุทธ์
2. เข้าใจเทคนิคการสร้างความสัมพันธ์ และรักษาฐานลูกค้า
3. สามารถวิเคราะห์และปรับกลยุทธ์การทำงานของทีมงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
4. เข้าใจบทบาทและหน้าที่ของผู้บริหารทีมงานขายที่ประสบความสำเร็จ

หัวข้อการฝึกอบรม

เวลา	เนื้อหา Online Session
09:00 – 10:30	ภาวะผู้นำสำหรับการบริหารทีมงานขาย • คุณลักษณะของผู้นำที่ประสบความสำเร็จ • แนวทางการสร้างแรงบันดาลใจให้ทีมงาน กลยุทธ์การตั้งเป้าหมายและการวางแผนการขาย • การกำหนดเป้าหมายการขายระยะสั้นและระยะยาว • เทคนิคการวิเคราะห์ตลาด ลูกค้า และคู่แข่ง • การวางแผนกลยุทธ์การขาย • กลยุทธ์การรักษาฐานลูกค้าเก่าและขยายฐานลูกค้าใหม่
10:45 – 12:00	การวิเคราะห์ข้อมูลและปรับกลยุทธ์ทีมงานขาย • การวิเคราะห์ข้อมูล Big Data ด้านการตลาด การขาย และลูกค้า • การประเมินประสิทธิภาพของกลยุทธ์และแผนงานขาย • การปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสถานการณ์
13:00 – 14:30	การบริหารทีมงานขาย • การวางแผนงานขาย การเตรียมงาน การตั้งเป้าหมาย • การทบทวนผลงาน ประเมินผล และให้ข้อมูลป้อนกลับ • การให้รางวัลแรงจูงใจ ชมเชย และการรักษาวินัย • การสอนงาน พี่เลี้ยง และพัฒนาศักยภาพทีมงาน
14:45 – 16:00	Workshop ฝึกปฏิบัติการ • แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติแบ่งกลุ่มระดมสมองและนำเสนอ • วิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนการบริหารและการใช้กลยุทธ์ • เสนอแนะวิธีปรับปรุง

ผู้เข้ารับการฝึกอบรม

1. ผู้บริหาร
2. ผู้จัดการ
3. หัวหน้างาน

ระยะเวลาดำเนินการฝึกอบรมตามหลักสูตร

การอบรมใช้ระยะเวลาทั้งสิ้นจำนวน 1 วัน (09.00 น. - 16.00 น.) โดยการอบรมจะประกอบด้วย การบรรยายทฤษฎี หลักการ และกิจกรรมปฏิบัติการกลุ่มและการฝึกประยุกต์ความรู้จากการฝึกอบรม ความท้าทายหรือวาระที่เกี่ยวข้องกับการวัดและประเมินผลการดำเนินงาน (ตามความเหมาะสม)

วิธีการดำเนินหลักสูตร

1. เพื่อให้การถ่ายทอดองค์ความรู้สามารถนำไปสู่ประโยชน์ต่อองค์กรและสอดคล้องกับบริบททางธุรกิจของแต่ละองค์กร เนื้อหาหลักสูตรจะได้รับการออกแบบให้เหมาะสมและตามความต้องการเฉพาะของแต่ละองค์กร (Customized) โดยดำเนินการจัดอบรมภายในองค์กร (In House Training) ในวันและเวลาที่องค์กรสะดวกและบุคลากรมีความพร้อมในการเข้าอบรมอย่างพร้อมเพรียง
2. เน้นรูปแบบการอบรมเชิงปฏิบัติการควบคู่กับทฤษฎี และกรณีตัวอย่าง เพื่ออธิบายประมวลสรุปให้บุคลากรผู้เข้ารับการฝึกอบรมมีความเข้าใจและมีทักษะเบื้องต้นเพียงพอในการนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ต่อไป

แนวทางที่ใช้ในการอบรม

แนวทางการสัมมนาและรูปแบบการเรียนรู้ : ทฤษฎี 40 : ปฏิบัติ 60

บรรยาย	ถ่ายทอดความรู้ให้ผู้เข้าอบรม
กิจกรรมกลุ่มระดมความคิด	ผู้เข้าอบรมได้เข้าไป “มีส่วนร่วม”
ตัวอย่าง/กรณีศึกษาประกอบ	เพื่อเห็น “ภาพที่ชัดเจน” มากยิ่งขึ้น
การเสวนาตีความ	วิเคราะห์เพื่อเข้าใจให้เชิงลึกเพื่อการประยุกต์ใช้

- ✚ การสัมมนาใช้รูปแบบการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ด้วยวิธีการบรรยายควบคู่กับการปฏิบัติ เน้นการบรรยายแบบให้ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางการอบรมการตั้งประเด็นคำถามเพื่อให้ผู้เรียนได้ใช้ความคิด แลกเปลี่ยนประสบการณ์ มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและนำเสนอ เพื่อให้เกิดความเข้าใจเนื้อหาอย่างแท้จริง และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันที
- ✚ เนื้อหาของโปรแกรมมีทั้งการบรรยายให้ความรู้ พร้อม VDO ประกอบการบรรยาย, กิจกรรมกลุ่มการระดมความคิด (Brainstorming) , การฝึกปฏิบัติการ (Work Shop), กรณีศึกษาและสถานการณ์จำลอง (Case Study and Simulation) และ การนำเสนอ (Present) ทำให้การเรียนรู้ เกิดเข้าใจด้วยตัวเองอย่างแท้จริง