

หลักสูตร

การบริหารทีมขายและภาวะผู้นำชั้นสูง

High impact Sales Leadership & Sales Management

หลักสูตร 1 วัน



02-003-2125
085-939-1593



nartiya@kctathailand.com



kctathailand.com
Knowledge That Moves You



หลักการและความสำคัญ

ในยุคปัจจุบันที่พฤติกรรมของผู้บริโภคและการแข่งขันในธุรกิจประกันเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ปัจจัยสำคัญที่จะตัดสินความอยู่รอดและความเติบโตอย่างยั่งยืนขององค์กร ไม่ได้ขึ้นอยู่กับโครงสร้างแผนงานหรือตัวผลิตภัณฑ์เพียงอย่างเดียว แต่ขึ้นอยู่กับ "ประสิทธิภาพของทีมขาย"

ธุรกิจประกันเป็นธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วยพลังใจและความเชื่อมั่นสูง ตัวแทนหน้างานต้องเผชิญกับการปฏิเสธ (Rejection) และความกดดันจากเป้าหมายเป็นประจำ หากหัวหน้าทีมทำหน้าที่เพียงแค่ "ผู้ควบคุมและติดตามตัวเลข" (Number Tracker) โดยขาดทักษะด้านจิตวิทยาการบริหารคน การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ และการโค้ชงานอย่างเป็นระบบ จะส่งผลให้ทีมงานเกิดความท้อแท้ ขาดความผูกพันกับองค์กร (Low Engagement) และนำไปสู่อัตราการลาออกที่สูง (High Turnover Rate) ซึ่งส่งผลกระทบต่อเสถียรภาพของยอดขาย

เพื่อแก้ปัญหาของวงดังกล่าว หลักสูตร "High-Impact Sales Leadership & Team Management" จึงถูกออกแบบขึ้น เพื่อพลิกโฉมผู้บริหารสายงานขายยุคใหม่ให้ก้าวสู่การเป็น "ผู้นำผู้สร้างแรงบันดาลใจและขับเคลื่อนผลลัพธ์" (Transformational Sales Leader) ผ่านการสมดุระหว่าง "ศาสตร์แห่งระบบการขาย" (Sales Pipeline Management) และ "ศิลปะแห่งการนำคน" (Soft Skills & Coaching) เพื่อสร้างทีมขายประกันที่มีความยืดหยุ่น พร้อมรับความเปลี่ยนแปลง และสามารถสร้างยอดขายได้อย่างสม่ำเสมอในระยะยาว



1. เพื่อเข้าใจและบริหารจัดการระบบการงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. เพื่อเสริมสร้างทักษะภาวะผู้นำและจิตวิทยาการสร้างแรงจูงใจ
3. เพื่อยกระดับทักษะการสื่อสารและการให้ข้อคิดเห็นเชิงสร้างสรรค์
4. เพื่อพัฒนาศักยภาพทีมงานผ่านการโค้ชและการถ่ายทอดความรู้



เนื้อหาการอบรม

Time	Detail (Course)
09.00 - 10.30	Sales Management & Strategic Pipeline • การตั้งเป้าหมายยอดขาย SMART Goal และการบริหารจัดการ Sales Pipeline • การวิเคราะห์ตลาดและผู้มุ่งหวัง Market & Prospect • หลักการวิเคราะห์ MANHARA Workshop: ฝึกทำวิเคราะห์ MANHARA ในแต่ละกลุ่ม
10:45-12:00	Leadership & Motivation for Sales Team • บทบาทหน้าที่ของ Sales Leader ยุคใหม่จากผู้ควบคุม (Controller) สู่ผู้สนับสนุน (Enabler) เช่น Servant Leader • จิตวิทยาการสร้างแรงจูงใจ (Motivation) และพลังใจให้ทีมงาน ในสภาวะที่ตลาดมีความกดดันและโดนปฏิเสธ Handling Objection • การสร้างความผูกพันในทีม (Team Engagement) Workshop: เรียนรู้และถอดบทเรียนจาก Case Study

เนื้อหาการอบรม

Time	Detail (Course)
13:00-14:15	Executive Soft Skills & Communication • เทคนิคการสื่อสารเป้าหมายและวิสัยทัศน์ขององค์กรลงสู่ทีมปฏิบัติการอย่างทรงพลัง (Executive Communication & High-Impact Influence) • ศิลปะการให้ Constructive Feedback (คำแนะนำเชิงสร้างสรรค์) เมื่อทีมงานทำยอดไม่ได้ตามเป้า โดยไม่ทำลายความสัมพันธ์และขวัญกำลังใจ • การรับฟังเชิงลึก (Active Listening) เพื่อค้นหาปัญหาที่แท้จริงของตัวแทนหน้างาน Workshop: Role's Play การรับฟังและการหาความต้องการจาก Case study
14:45-16:00	Sales Coaching & Knowledge Transfer • การโค้ชเพื่อพัฒนาศักยภาพทีมงาน Sales Coaching Framework • เทคนิคการย่อยข้อมูลสินค้าสู่เทคนิคการปิดการขาย • การประยุกต์ใช้ PDCA ในการโค้ชและติดตามงานขาย • แชร์ Big Case เพื่อสร้างแรงจูงใจ Workshop: การใช้ Framework ในการโค้ชทีมงาน



ผู้เข้ารับการฝึกอบรม

- ตัวแทนขาย
- หัวหน้าทีมขาย
- ผู้บริหารสายงานขาย

ระยะเวลาในการอบรม

ระยะเวลาการฝึกอบรม 1 วัน

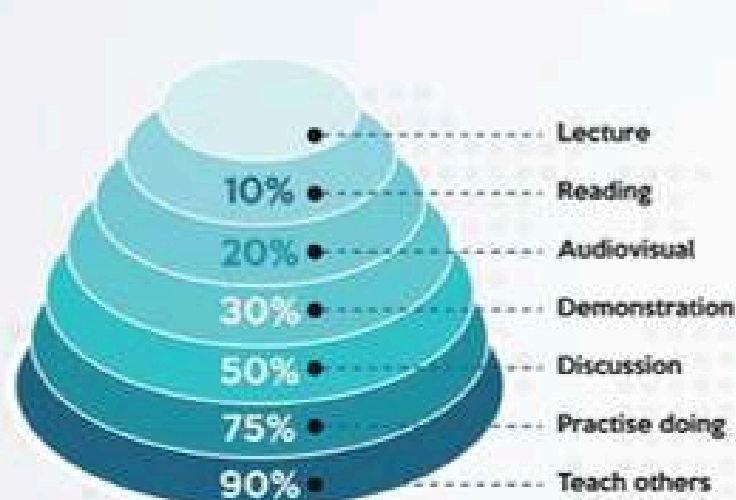
แนวทางที่ใช้ในการอบรม

ทฤษฎี 30: ปฏิบัติ 70

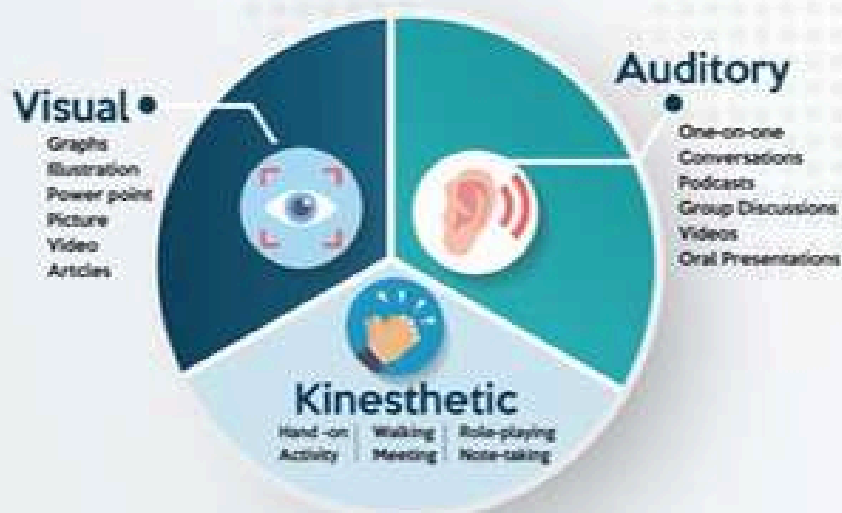
บรรยาย: ถ่ายทอดความรู้ให้ผู้เข้าอบรม
ผู้เข้าอบรมได้เข้าไป “มีส่วนร่วม”
กิจกรรมกลุ่มระดับความคิด: เพื่อเห็น “ภาพที่ชัดเจน” มากยิ่งขึ้น
ตัวอย่าง/กรณีศึกษาประกอบ: วิเคราะห์เพื่อเข้าใจให้เชิงลึกเพื่อการ
การเสวนาตีความ: ประยุกต์ใช้

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

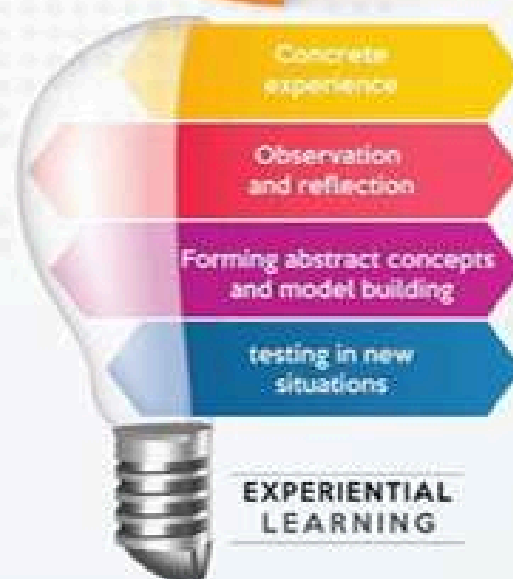
KCT ACADEMY LEARNING STYLES



Learning pyramid



Learning styles



- การนำเสนอใช้รูปแบบการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ด้วยวิธีการบรรยายควบคู่กับการปฏิบัติ เน้นการบรรยายแบบให้ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางการอบรมการตั้งประเด็นคำถามเพื่อให้ผู้เรียนได้ใช้ความคิด แลกเปลี่ยนประสบการณ์มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและนำเสนอ เพื่อให้เกิดความเข้าใจเนื้อหาอย่างแท้จริง และ สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันที
- เนื้อหาของโปรแกรมมีทั้งการบรรยายให้ความรู้ พร้อม VDO ประกอบการบรรยาย, กิจกรรมกลุ่มการระดมความคิด (Brainstorming) , การฝึกปฏิบัติการ (Work Shop), กรณีศึกษาและสถานการณ์จำลอง (Case Study and Simulation) และ การนำเสนอ (Present) ทำให้การเรียนรู้ เกิดความสนุกสนาน และสามารถเข้าใจด้วยตัวเองอย่างแท้จริง



KCT ACADEMY

“Our vision is to deliver quality, innovative HR programs & training courses that inspire people to reach their full potential for success”



KNOWLEDGE CASTLE TRAINING CO.,LTD. (HEAD OFFICE)
บริษัท โนว์เลตจ์ คาสเซิล เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่)

16 ซอยพระรามเก้า43 (ซอย 1 เสรี 4) แขวงสวนหลวง
เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250



02-003-2125
085-939-1593



kcta.training@gmail.com
nartiya@kctathailand.com



<https://kctathailand.com>

