

การพัฒนาทักษะการขายเชิงกลยุทธ์



โดย

อาจารย์ปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์

 **PakornBlog**

www.pakornblog.com

Pakornblog

<http://www.pakornblog.com>

<http://www.facebook.com/pakornblog>

แลกเปลี่ยนสิ่งที่ได้นำไปใช้ในการปฏิบัติงาน

- ★ สิ่งที่น่าไปปฏิบัติ
- ★ ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้น
- ★ ความรู้สึกที่ได้รับ
- ★ อยากนำไปใช้อีกหรือไม่?



- ✦ เป้าหมายยอดขาย
- ✦ เป้าหมายอื่น ๆ ที่ผู้บริหารต้องการ
- ✦ ตลาดเป้าหมาย ของปีนี้
- ✦ แผนการดำเนินงานพอสังเขป



ตรวจสอบสุขภาพ : หลุมพรางที่ติดอยู่

- เป้าหมายไม่ชัดเจน และคิดว่าทำไม่ได้
- ไม่มีแผนการทำงานอย่างเป็นระบบ
- กังวลกับยอดขายจนกลายเป็นความเครียด
- ท้อถอยกับงานขาย ไม่มีทางออกของปัญหา
- มองไม่เห็นลูกค้ารายใหญ่ของตัวเอง (Blue Print)
- ไม่ให้ความสำคัญกับ Sale Pipeline เท่าที่ควร
- ขาดระเบียบวินัยในการทำงานของตัวเอง
- กระตุ้นตัวเองให้กระตือรือร้นไม่ได้เท่าที่ควร



Workshop 1: การเอาชนะหลุมพรางของตัวเอง

- ✦ หลุมพรางที่เจออยู่
- ✦ เอาชนะได้โดยวิธีใด ?
- ✦ การให้คำปรึกษาเบื้องต้น
- ✦ แผนงานที่จะนำไปปฏิบัติ
- ✦ คาดหวังผลลัพธ์ในเรื่องใด ?



ขนาดตลาดรวม

โอกาสทางการตลาดของบริษัท

สัดส่วนตลาดที่ดำเนินการอยู่

ส่วนครองตลาดปัจจุบัน ___ % ของตลาดรวม

“การมองเห็นขนาดตลาดที่ชัดเจน ทำให้งานขายง่ายขึ้น”

✦ การวิเคราะห์ SWOT

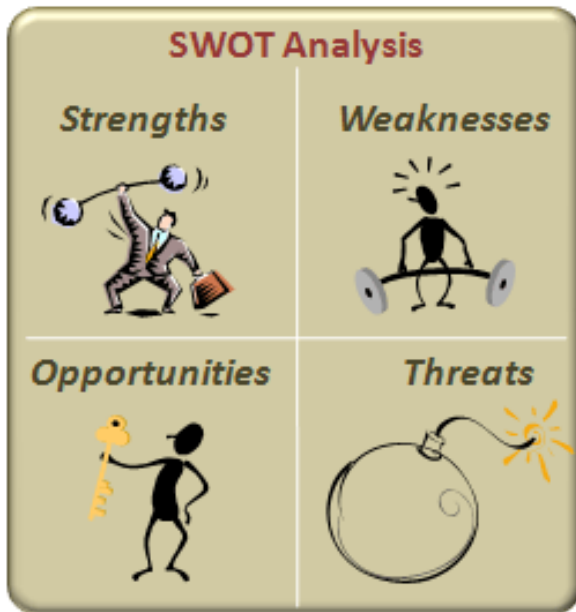
✦ คู่แข่งรายสำคัญ

✦ ตารางการวิเคราะห์ ตลาด-สินค้า

✦ ตารางการวิเคราะห์เชิง BCG Matrix

✦ สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน





✦ วิเคราะห์ SWOT

✦ ดึงจุดเด่น ร่วมกับ โอกาสทางการขาย

✦ กำหนดกลยุทธ์ เพื่อนำไปปฏิบัติ

“ค้นหาจุดเด่นที่เรามี แต่คู่แข่งชั้นไม่มีให้เจอ”

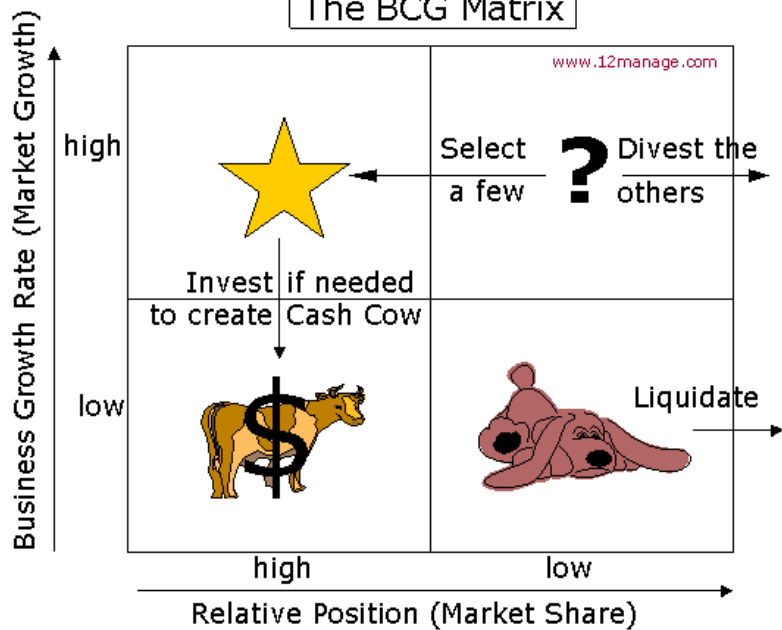
Workshop 3: กำหนดกลยุทธ์เจาะตลาด

- ✦ วิเคราะห์ตาราง ตลาด-สินค้า
- ✦ ค้นหาโอกาสทางการขายที่ละเอียด
- ✦ กำหนดกลยุทธ์เจาะตลาด
- ✦ ประเมินความคุ้มค่าที่จะได้รับ
- ✦ วางแผนปฏิบัติงานพอสังเขป

“โอกาสทางการขาย มีอยู่รอบ ๆ ตัวเรา”

Workshop 4: กำหนดกลยุทธ์ Solution หลัก

The BCG Matrix



- ✦ วิเคราะห์ตาราง BCG Matrix
- ✦ ค้นหา Solution ที่เป็นดาวเด่น
- ✦ กำหนดกลยุทธ์หลักด้านเชิงรุก
- ✦ วางแผนปฏิบัติงานพอสังเขป

“การจัดลำดับความสำคัญ ของกลยุทธ์ ที่คุ้มค่า ย่อมดีกว่า”



- ✦ ความรู้เกี่ยวกับ สินค้า/บริการ (Knowledge Skill)
- ✦ ความรู้ ความสามารถเกี่ยวกับการขาย (Selling Skill)
- ✦ การบริหารงานลูกค้าอย่างเป็นระบบ (Sales Pipeline)
- ✦ การกำหนดเป้าหมายและแผนการทำงาน (Goal → Plan)
- ✦ การพยากรณ์ยอดขายที่แม่นยำ (Sale forecast)
- ✦ ขั้นตอนการดำเนินงานขายขององค์กร (Process&Procedures)
- ✦ ทักษะคติเชิงบวกต่องานขาย (Positive Attitude)

เรียนรู้กรณีศึกษา เพื่อพัฒนาตัวเอง

ชีวิตจริง ก็คือ กรณีศึกษา

หลักการบริหารงานขายลูกค้าประเภทต่าง ๆ

ลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่

ลูกค้าองค์กรทั่วไป

ร้านค้าตัวแทนจำหน่าย

ผู้บริโภคทั่วไป

หลักการบริหารงานขายลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่

- # มุ่งเน้นสร้างความสัมพันธ์
- # เข้าใจถึงบุคคลทุกกลุ่ม
- # รู้โครงสร้างองค์กรที่เกี่ยวข้อง
- # ดำเนินการตามขั้นตอนการจัดซื้อ
- # เชี่ยวชาญเรื่อง Entertain
- # ทำงานแบบนักขายเชิงกลยุทธ์



- # มุ่งเน้นการบริการ
- # เข้าถึงบุคคลระดับตัดสินใจ
- # นำเสนอสินค้าที่มีคุณค่าตรงตามต้องการ
- # ดำเนินงานขายเชิงรุกแบบครบเครื่อง
- # เชี่ยวชาญเรื่องการนำเสนอสินค้าและบริการ
- # ทำงานแบบนักขายผู้เชี่ยวชาญ



หลักการบริหารงานขายร้านค้าตัวแทนจำหน่าย

- ✦ มุ่งเน้นสร้างตัวแทนของบริษัท
- ✦ สร้างความสัมพันธ์ทุกระดับ
- ✦ มองตัวแทนจำหน่ายเป็นสาขาย่อยของเรา
- ✦ พัฒนาความรู้ความสามารถอย่างต่อเนื่อง
- ✦ เชี่ยวชาญเรื่องการสร้างทีมงาน
- ✦ ทำงานแบบนักขายเชิงวิทยากร/ที่ปรึกษา



- ✦ มุ่งเน้นการแนะนำสินค้าและบริการ
- ✦ นำเสนอขายอย่างมืออาชีพ
- ✦ สร้างความเป็นกันเองกับลูกค้า
- ✦ เจรจาต่อรองแบบ Win : Win
- ✦ เชี่ยวชาญเรื่อง Promotion
- ✦ ทำงานแบบนักขายคนขยัน





✦ ประเภทลูกค้าเป้าหมายของเรา
คือกลุ่มใด ?

✦ แนวทางการบริหารงาน เป็นอย่างไร ?

✦ คุณสมบัติเด่นของเรา
สอดคล้องกับแนวทางนี้หรือไม่ ?

✦ เราจะพัฒนาเรื่องใดเพิ่มเติม ?

- ✦ สร้างภาพลักษณ์ที่ปรึกษา (ผู้เชี่ยวชาญ)
- ✦ นำเสนอเฉพาะสิ่งที่มีคุณค่า (ลูกค้าต้องการ)
- ✦ สร้างเวทีการแข่งขันของตัวเอง (จุดเด่นของเรา)
- ✦ บริหารงานขายอย่างมีระบบ (วางแผนงานชัดเจน)
- ✦ คุณไม่ใช่ นักขาย ทั่วไป (ความภาคภูมิใจ)



หลักการสำคัญแห่งความยิ่งใหญ่ของการขาย

- 🕒 เร่งเครื่องตัวเอง
- 🕒 เตรียมพร้อมเพื่อชัยชนะ
- 🕒 เป็นเรื่องของคุณค่า ความสัมพันธ์ ราคาไม่เกี่ยว
- 🕒 ถ้าเข้าไม่ถึงคนที่มีอำนาจตัดสินใจ คุณก็แย่แล้ว
- 🕒 ใช้ความคิดสร้างสรรค์ เพื่อสร้างความแตกต่าง และโน้มน้าว
- 🕒 ลดความเสี่ยงให้ลูกค้า แล้วคุณจะเปลี่ยนการขายให้เป็นการซื้อได้
- 🕒 สร้างสำนึกแห่งการขายตลอดเวลา



ทัศนคติเชิงบวกในเรื่องต่างๆ (จับถูก)

- ? งานขายให้ประโยชน์อะไร ?
- ? ลูกค้าช่วยเหลือคุณเรื่องอะไรบ้าง ?
- ? หัวหน้าช่วยเหลือคุณเรื่องอะไรบ้าง ?
- ? บริษัทช่วยเหลือคุณเรื่องอะไรบ้าง ?
- ? เพื่อนร่วมงานช่วยเหลือคุณเรื่องอะไรบ้าง ?



สร้างเสริมทัศนคติเชิงบวกในงานขายของคุณ

- หยุดโทษเหตุการณ์อื่น ๆ ในสถานการณ์ของคุณเอง
- หยุดโทษผู้อื่นในสถานการณ์ของคุณเอง
- จงรู้จัก ลูกค้ำที่คุณมุ่งหวังให้ดีกว่านี้
- ยินทราบจนกว่าคุณจะได้รับคำตอบ
- จงรู้ว่าคุณควรอยู่ตรงไหน
- ฝึกฝนทักษะทุกวัน
- ทำตัวให้เป็นนักแก้ปัญหา
- คิดก่อนพูด





สุดยอดนักขายพิชิตเป้าหมาย

- เป้าหมายของคุณ
- แผนการทำงานของคุณ
- คุณสมบัติเด่นของคุณ
- ความเชื่อมั่นของคุณ
- ทักษะดีของคุณ
- การเปลี่ยนแปลงของคุณ
- ความสำเร็จ รอคุณ ลงมือทำ





แลกเปลี่ยนสิ่งที่ได้รับจากการฝึกอบรม

- 😊 เรื่องที่ได้รับ
- 😊 เรื่องที่ชอบ
- 😊 เรื่องที่จะนำไปใช้ทันที

คุณคือ.. นักขายเชิงกลยุทธ์ !

ความรู้ ทักษะ ทักษะ ทักษะ ของคุณ
กำหนดความสำเร็จของคุณ



ขอให้ทุกคนร่ำรวย สวัสดีครับ

Pakornblog

<http://www.pakornblog.com>

<http://www.facebook.com/pakornblog>