

สุดยอดผู้จัดการทีมงานขาย

Professional Sales Manager



โดย

คุณปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์

Executive Coach
Leadership and Strategic Development Consultant

เรื่องที่เป็นกังวล (ความเครียด) ของเรา

ยอดขาย

ลูกน้อง

เศรษฐกิจ

ลูกค้า

หัวหน้า

คู่แข่ง

ตรวจสอบสุขภาพด้านการบริหารงานกันหน่อย

“ผู้จัดการฝ่ายขาย สุขภาพเป็นอย่างไรบ้างครับ?”



อาการต่างๆ ที่มักพบเจอบ่อย ๆ

1. งงๆ กับตำแหน่งใหม่
2. เมาค้างเพราะกินหนักไปหน่อย
3. ตาพร่ามัว มองอะไรไม่ค่อยชัดเจน
4. ขาดแขนขา มือไม้ ช่วยทำงาน
5. เครียด กังวล ปัญหารุมเร้า
6. เจ็บป่วย เอะๆแยะๆ อยู่เรื่อยๆ
7. ไม่ยอมออกกำลังกาย คิดว่าแข็งแรงอยู่แล้ว
8. ไม่ค่อยระวังเชื้อโรค จึงติดเชื่อ



แนวทางที่ใช้ในการฝึกอบรมในวันนี้

- การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (**Adult Learning**)
- การ **Coaching** เพื่อให้เห็นตัวเอง
- ทำให้ทุกคนดึงศักยภาพที่มีอยู่ภายในออกมา
- ฟัง คิด ถาม เขียน แล้วนำไปฝึกฝน



คุณสมบัติหลักที่สำคัญของผู้จัดการทีมขาย



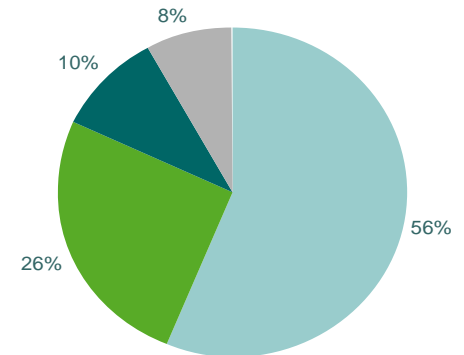
○ การคิดเชิงกลยุทธ์ (Strategic Thinking)

9 เรื่องสำคัญที่ผู้จัดการฝ่ายขายต้องทำ (แ่งงาน)



1. การวิเคราะห์สถานะตลาดในธุรกิจ

- ขนาดของตลาด
- สัดส่วนครองตลาดของบริษัท
- คู่แข่งขันรายสำคัญ
- แนวโน้มการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรม



○ การคิดเชิงกลยุทธ์ (Strategic Thinking)

9 เรื่องสำคัญที่ผู้จัดการฝ่ายขายต้องทำ (แต่งงาน)



2. การวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มลูกค้า

- กลุ่มลูกค้าเฉพาะเจาะจง
- การแบ่งประเภทลูกค้า (VIP, A, B, C)
- ตารางบริหารลูกค้า (Blue Print)
- พฤติกรรมลูกค้าเป้าหมาย
- ความสัมพันธ์ของบริษัทกับลูกค้า



○ การคิดเชิงกลยุทธ์ (Strategic Thinking)

9 เรื่องสำคัญที่ผู้จัดการฝ่ายขายต้องทำ (แรงงาน)

3. กำหนดกลยุทธ์ 7 Ps

1. สินค้า (Product)
2. ราคา (Price)
3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)
4. การส่งเสริมการขาย (Promotion)
5. บุคลากรทีมขาย (People)
6. เทคนิคการนำเสนอ (Presentation)
7. กระบวนการดำเนินงาน (Process & Procedure)



คุณสมบัติหลัก

ที่สำคัญ

ของผู้จัดการทีมขาย

○ การคิดเชิงกลยุทธ์ (Strategic Thinking)

9 เรื่องสำคัญที่ผู้จัดการฝ่ายขายต้องทำ (เก่งงาน)



4. การพยากรณ์ยอดขาย

1. เป้าหมายยอดขายประจำปี
2. พยากรณ์ยอดขาย รายเดือน, รายสัปดาห์, รายวัน
3. การบริหารยอดขาย
4. ความแม่นยำของข้อมูล

○ การคิดเชิงกลยุทธ์ (Strategic Thinking)

9 เรื่องสำคัญที่ผู้จัดการฝ่ายขายต้องทำ (แต่งงาน)

5. ข้อมูลลูกค้าเพื่อการบริหารงาน / การตัดสินใจ

- โครงสร้างองค์กร / ทีมงาน
- ลักษณะของธุรกิจ / ประเภทธุรกิจ
- กลุ่มบุคคลสำคัญที่ติดต่อ
- ศักยภาพในการแข่งขันของลูกค้า
- ภาวะความเป็นผู้นำของผู้บริหาร
- ความภักดีของลูกค้าต่อบริษัท

คุณสมบัติหลัก

ที่สำคัญ

ของผู้จัดการทีมขาย



○ การคิดเชิงกลยุทธ์ (Strategic Thinking)

9 เรื่องสำคัญที่ผู้จัดการฝ่ายขายต้องทำ (แก่งงาน)

6. การบริหารการประชุมทีมงานขาย

- วัตถุประสงค์ของการประชุม
- หัวข้อสำคัญในการประชุม
- ผลที่คาดว่าจะได้รับในแต่ละการประชุม
- กำหนดประเภทการประชุม
 - ประจำ
 - พิเศษ
 - ไม่เป็นทางการ

คุณสมบัติหลัก

ที่สำคัญ

ของผู้จัดการทีมขาย



○ การคิดเชิงกลยุทธ์ (Strategic Thinking)

9 เรื่องสำคัญที่ผู้จัดการฝ่ายขายต้องทำ (แ่งงาน)

7. กลยุทธ์การตลาด (ฉบับผู้จัดการฝ่ายขาย)

- วิสัยทัศน์
- ภาพลักษณ์ของสินค้า
- กิจกรรมสนับสนุน
- งบประมาณที่ต้องใช้
- ความช่วยเหลือจากฝ่ายการตลาด



คุณสมบัติหลัก
ที่สำคัญ
ของผู้จัดการทีมขาย

○ การคิดเชิงกลยุทธ์ (Strategic Thinking)

9 เรื่องสำคัญที่ผู้จัดการฝ่ายขายต้องทำ (แ่งงาน)

8. กลยุทธ์การขาย (ฉบับผู้จัดการฝ่ายขาย)

- ภาพลักษณ์ของทีมในฝัน
- การบริหารทีมขายด้วยแรงจูงใจ
- การพัฒนาทีมงานขาย
- การสร้างทีมงานขายคุณภาพ



คุณสมบัติหลัก

ที่สำคัญ

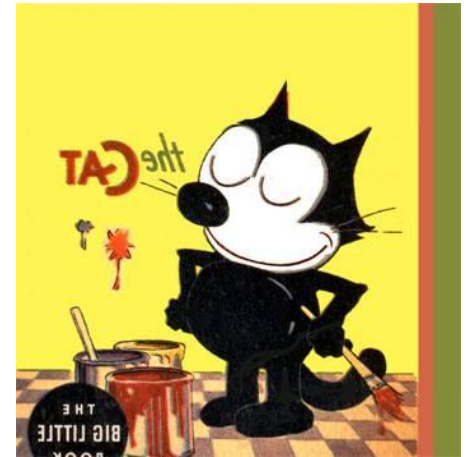
ของผู้จัดการทีมขาย

○ การคิดเชิงกลยุทธ์ (Strategic Thinking)

9 เรื่องสำคัญที่ผู้จัดการฝ่ายขายต้องทำ (แก่งงาน)

9. กลยุทธ์การบริการ (ฉบับผู้จัดการฝ่ายขาย)

- การบริการลูกค้าหลังการขาย
- การแก้ไขปัญหาเชิงสร้างสรรค์
- การบริหารลูกค้าสัมพันธ์
- การบริหารศูนย์บริการ



คุณสมบัติหลัก
ที่สำคัญ
ของผู้จัดการทีมขาย

Workshop I สรุป “คัมภีร์” ของคุณเอง

- สรุปข้อมูลในแต่ละเรื่องที่สำคัญ
- เขียนให้เกิดความสอดคล้องกัน
- แลกเปลี่ยนให้เพื่อนฟัง
- นำเสนอใน *Class*



พัฒนาภาวะผู้นำในตัวคุณ (เก่งคน)

- ความเชื่อเกี่ยวกับผู้นำ
- ผู้นำใน Style ที่คุณชอบ
- ภาวะผู้นำในตัวคุณ
- ดึงศักยภาพของคุณออกมาใช้

พนักงานขายในทีมคุณเป็นแบบไหน

- นักขาย พญานกอินทรี
- นักขาย เล็กๆ ไม่ ใหญ่ๆสนใจ
- นักขาย นำ้ซึมบ่อทราย
- นักขาย สารพัดประโยชน์
- นักขาย ต้อเท่านั้นที่ครองโลก
- นักขาย น้องผู้นำสงสาร
- นักขาย ผู้เชี่ยวชาญ
- นักขาย วิ่งสู้ฟัด

Workshop II : คุณอยากเป็นผู้นำเพราะอะไร ?

- คุณอยากเป็นผู้นำหรือไม่ ?
- สาเหตุใดทำให้คุณอยากเป็นผู้นำ ?
- ถ้าคุณได้เป็นผู้นำอย่างที่คุณคิดแล้ว คุณจะทำอะไร เพิ่มขึ้นบ้าง ?
- แลกเปลี่ยนให้เพื่อนฟัง



ความเชื่อเกี่ยวกับผู้นำ

- 📣 ผู้นำ ไม่มีตำแหน่ง และสามารถเป็นได้ตลอดเวลา
- 📣 ภาวะความเป็นผู้นำเกิดขึ้นจากภายในของผู้คนนั้น ๆ
- 📣 บุคคลแรกที่เราควรนำ คือ ตัวเราเอง
- 📣 การเป็นผู้นำ คือ การให้พลังผู้อื่น ไม่ใช่การรับจากผู้อื่น
- 📣 ผู้นำที่แท้จริง คือ ผู้ที่เชื่อมั่นในตัวเอง
- 📣 ผู้นำต้องมีความสุข กับการพัฒนาผู้อื่น

ผู้นำใน Style ที่คุณชอบ

- ผู้นำที่ใช้อำนาจเป็นเผด็จการทางความคิดในการทำงาน
- ผู้นำที่ขอเป็นผู้ตัดสินใจแต่เพียงผู้เดียว
- ผู้นำที่เผชิญหน้ากับปัญหาแทนทีมงาน
- ผู้นำรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่นอยู่เสมอ
- ผู้นำที่เป็นผู้กำหนดเป้าหมายในการทำงานแต่เพียงผู้เดียว
- ผู้นำที่ปรากฏตัวท่ามกลางวิกฤตเสมอ
- ผู้นำที่ให้ความสำคัญเรื่องการพัฒนาทีมงาน
- ผู้นำที่ชอบสร้างสรรค์เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา



ภาวะความเป็นผู้นำในตัวคุณ

การมีวินัยในตัวเอง



รู้จักแก้ปัญหา



ความรับผิดชอบ



ทัศนคติที่ดี



มนุษยสัมพันธ์



○ ภาวะความเป็นผู้นำ (Leadership) - เก่งคน

คุณสมบัติหลักแห่งการเป็นผู้นำ



การมีวินัยในตัวเอง



: บุคคลแรกที่ต้องนำ คือ ตัวคุณเอง

1. จัดลำดับความสำคัญก่อนหลัง และให้ได้ตามนั้น
2. ทำงานตามแผนงานอย่างต่อเนื่อง
3. กำจัดนิสัยชอบแก้ตัว
4. ฝึกฝนความมีวินัยให้เป็นกิจวัตร
5. นึกถึงผลที่ได้รับเมื่องานเสร็จ

○ ภาวะความเป็นผู้นำ (Leadership) - เก่งคน

คุณสมบัติหลักแห่งการเป็นผู้นำ



รู้จักแก้ปัญหา



: ปัญหามีไว้เพื่อแก้ไข มิใช่มีไว้แบก

- 1.เตรียมพร้อมรับมือกับปัญหา
- 2.กล้าเผชิญสถานการณ์แห่งความจริง
- 3.มองไปที่วัตถุประสงค์ ไม่ใช่เห็นแต่อุปสรรค
- 4.จัดการปัญหาทีละอย่าง
- 5.ไม่ยกเลิกเป้าหมายหลักในยามที่อดอย

○ ภาวะความเป็นผู้นำ (Leadership) - เก่งคน

คุณสมบัติหลักแห่งการเป็นผู้นำ



มนุษยสัมพันธ์



: ถ้าเข้ากันได้ ก็ไปกันได้

1. มีความคิดแบบผู้นำ – เข้าใจผู้อื่น
2. มีจิตใจแบบผู้นำ – รักผู้อื่น
3. ยื่นมือแบบผู้นำ – ช่วยเหลือผู้อื่น
4. WE & ME

○ ภาวะความเป็นผู้นำ (Leadership) - เก่งคน

คุณสมบัติหลักแห่งการเป็นผู้นำ



ความรับผิดชอบ



: หากไม่แบกภาระ ก็ไม่สามารถเป็นผู้นำ

1. ทำงานให้เสร็จ
2. เต็มใจทำเกินกว่าที่กำหนดไว้
3. เต็มไปด้วยมาตรฐานอันยอดเยี่ยม
4. มีผลงานไม่ว่าจะอยู่ในสถานการณ์เช่นไร

○ ภาวะความเป็นผู้นำ (Leadership) - เก่งคน

คุณสมบัติหลักแห่งการเป็นผู้นำ



ทัศนคติเชิงบวก



: หากเชื่อว่าทำได้ คุณก็ทำได้

1. ทัศนคติเป็นสิ่งที่คุณเลือกได้
2. ทัศนคติของคุณ กำหนดการกระทำของคุณ
3. คนที่คุณนำ คือ กระจกสะท้อนให้เห็นถึงทัศนคติของคุณ
4. การรักษาทัศนคติที่ดี ง่ายกว่าการรื้อฟื้นขึ้นมาใหม่

Workshop III คุณสมบัติเด่นของตัวเอง

- คุณสมบัติที่เรา เป็นมากที่สุด
- ยกตัวอย่างเรื่องที่เคຍภาคภูมิใจในคุณสมบัตินั้น
- บอกเล่าให้เพื่อนฟัง
- เพื่อนรับฟังอย่างตั้งใจ

love

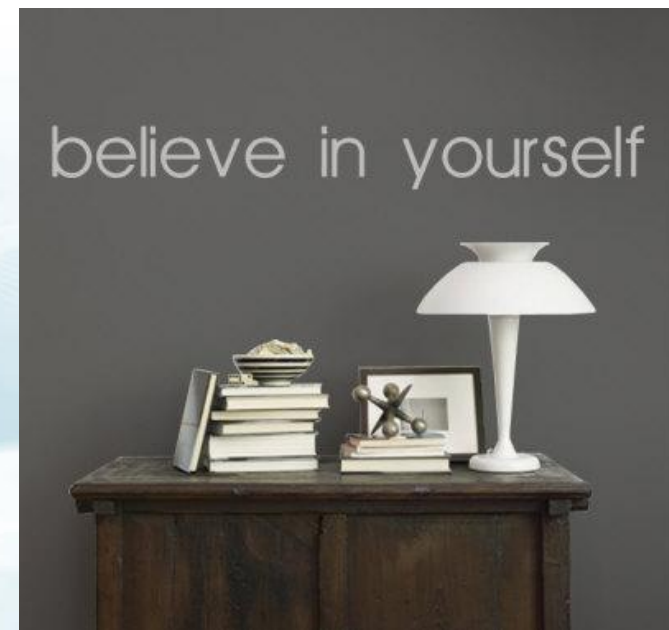
hope

friends

laugh

การก้าวข้ามอุปสรรคของการเปลี่ยนแปลง

- การเอาชนะความกลัว
- การออกจากพื้นที่แห่งความคุ้นเคย
- สร้างแรงจูงใจเมื่อทำสำเร็จ
- การให้กำลังใจตัวเอง
- สร้างทัศนคติเชิงบวก



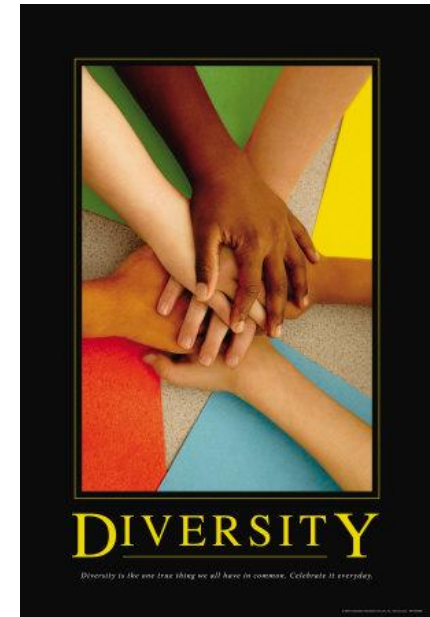
○ การสร้างทีมงานขาย (Team Work) - เก่งจัดการ

คุณสมบัติหลัก
ที่สำคัญ
ของผู้จัดการทีมขาย

เก่งจัดการ

ปัจจัยสำคัญร่วมกัน

- วิสัยทัศน์ของทีมงาน
- เป้าหมายยอดขาย
- ค่านิยมการทำงาน
- แผนดำเนินงาน
- การยอมรับนับถือ
- ความเป็นผู้นำ

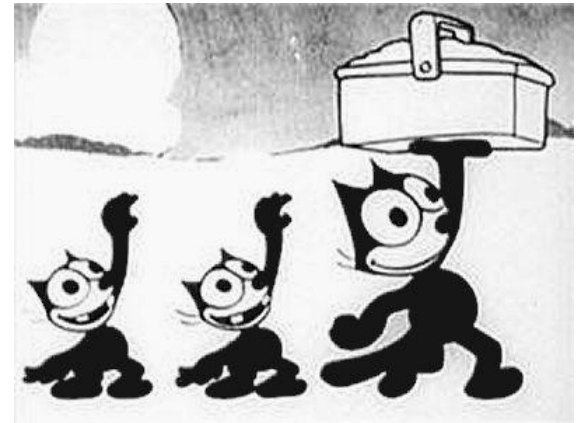


○ การสร้างทีมงานขาย (Team Work) - เก่งจัดการ

คุณสมบัติหลัก
ที่สำคัญ
ของผู้จัดการทีมขาย

องค์ประกอบสำคัญของทีมเวิร์ค

- การให้ความสำคัญกับทีม
- ความฝันที่ยิ่งใหญ่
- ผู้กระตุ้นกำลังใจในทีม
- แอปเปิ้ลหน้าภายในทีม
- ผู้เล่นตัวสำรองที่สำคัญ
- ภาวะความเป็นผู้นำ

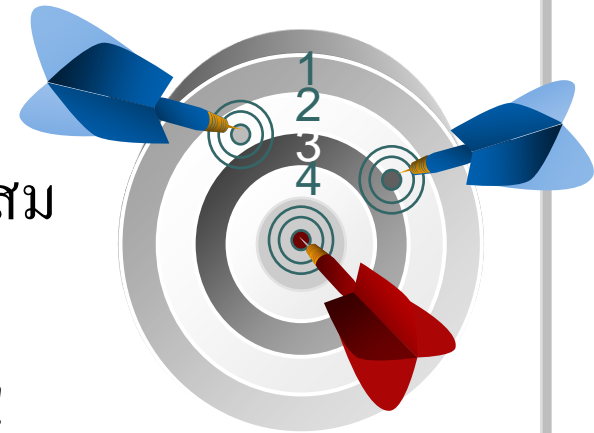


○ การสร้างทีมงานขาย (Team Work) - เก่งจัดการ

คุณสมบัติหลัก
ที่สำคัญ
ของผู้จัดการทีมขาย

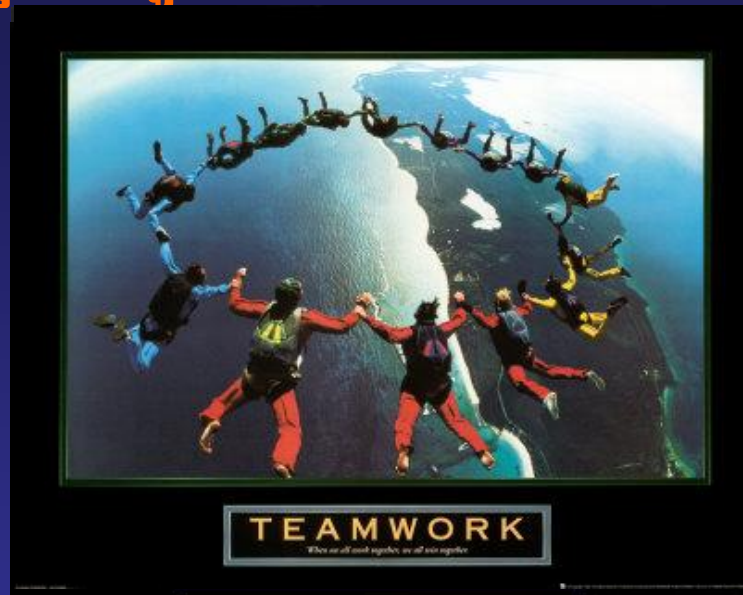
ภารกิจที่สำคัญของผู้จัดการฝ่ายขาย

- การกำหนดเป้าหมาย
- การพัฒนาทีมงาน
- การบริหารทีมงานให้เหมาะสม
- การเป็นตัวอย่างที่ดี
- คุณเป็นคนสำคัญสำหรับทีม!



Workshop IV ภาพลักษณ์ทีมในฝัน

: ในฐานะผู้จัดการทีมงานขาย



- คุณต้องฝัน (ความฝันของคุณคือ...)
- คุณต้องสร้างทีม (ภาพลักษณ์ทีมของคุณ ...)
- คุณต้องชนะ (กลยุทธ์ของคุณคือ...)
- คุณต้องนำทีม (ภาวะผู้นำของคุณ ...)

สิ่งที่คาดหวังว่าจะได้นำไปใช้

- คู่มือ การทำแผนงานขายเชิงกลยุทธ์
- หัวข้อเพื่อฝึกฝนภาวะความเป็นผู้นำ
- แนวทางการบริหารทีมงานขาย
การตรวจสอบสุขภาพตัวเองเกี่ยวกับ
การบริหารงานขาย

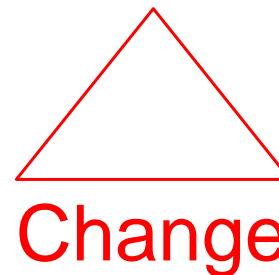
เก่งงาน

เก่งคน

เก่งจัดการ

วันนี้คุณได้เรียนรู้ เรื่องอะไรบ้างครับ

- สิ่งที่คุณประทับใจ
- สิ่งที่คุณจะนำไปปฏิบัติเป็นเรื่องแรก



ยินดีต้อนรับ

สวัสดีผู้จัดการทีมงานขายทุกท่าน
ขอให้โชคดี ร่ำรวยทุกๆ คนครับ

ขอบคุณครับ

www.pakornblog.com



www.entraining.net

