

ผู้จัดการฝ่ายขายเชิงกลยุทธ์ (Strategic Sales Manager)

โดย



อาจารย์ปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์

Executive Coach

Leadership and Strategic Development Consultant

<http://www.pakornblog.com>

 PakornBlog 

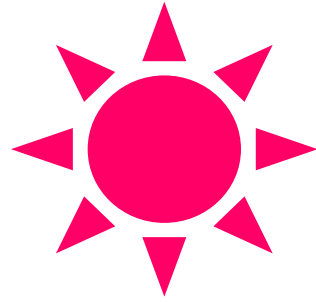


สามารถทำให้ทุกท่านเกิด...

- แนวความคิดในการบริหารทีมงาน
รูปแบบใหม่ๆ
- รูปแบบการบริหารทีมงานขายของตัวเอง
- ความสนุกในการผลักดันยอดขายผ่านทีมงาน
- ความท้าทายในการพิชิตเป้าหมายยอดขาย



เรื่องที่เป็นความกังวลในปัจจุบัน

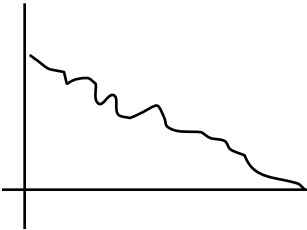


①



การเป็นแซนวิช

②



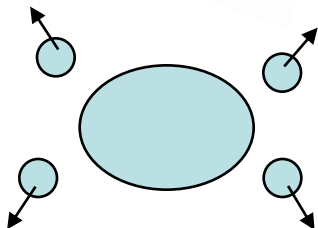
เศรษฐกิจถดถอย

③



ยอดขายไม่ถึงเป้าหมาย

④

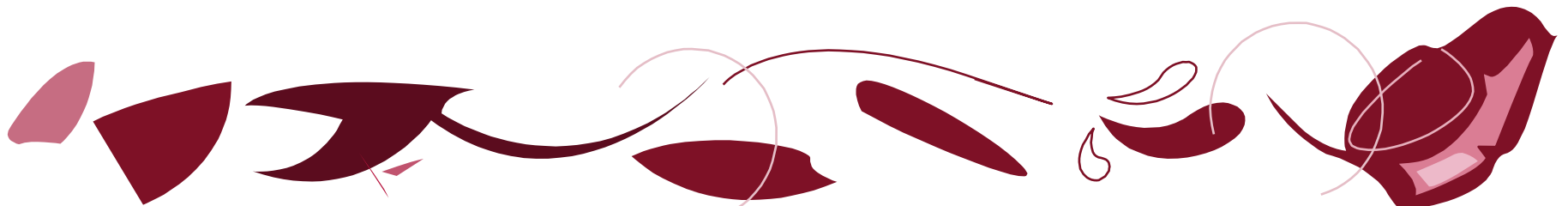


ทีมงานไร้ทิศทาง



สำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับงานของคุณ

- * รู้สึกเครียดกับงานหรือสนุกที่ได้ทำงาน (ความหลงใหล)
- * เราใช้จุดแข็งของเราในการทำงานมากแค่ไหน (โซนอำนาจ)
- * โคนตำหนิ, วิพากษ์วิจารณ์ แล้วรับได้หรือไม่ (ความเชื่อมั่น)
- * ใจจดใจจ่อต่อเรื่องสำคัญอย่างต่อเนื่อง (ความมุ่งมั่น)
- * กล้าตัดสินใจ และแก้ปัญหาอย่างรวดเร็ว (ความรับผิดชอบ)
- * สร้างความฝันและมีเป้าหมายที่ชัดเจน (วิสัยทัศน์)



แนวทางที่ใช้ในการฝึกอบรมในวันนี้

- * การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning)
- * การ Coaching เพื่อให้มองเห็นตัวเอง
- * ทำให้ทุกคนดึงศักยภาพของตัวเองออกมาใช้
- * Workshop เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น
- * การสร้าง “คัมภีร์” การบริหารทีมขายของตัวเอง
- * กระตุ้นและจูงใจให้ทุกคนนำไปปฏิบัติ



คุณสมบัติหลักที่สำคัญของผู้จัดการทีมงานขาย

การคิดเชิงกลยุทธ์ - เก่งงาน
(Strategic Thinking)

ภาวะความเป็นผู้นำ - เก่งคน
(Leadership)

คุณสมบัติหลัก
ที่สำคัญ
ของผู้จัดการทีมขาย

การสร้างทีมงานขาย - เก่งจัดการ
(Team Work)



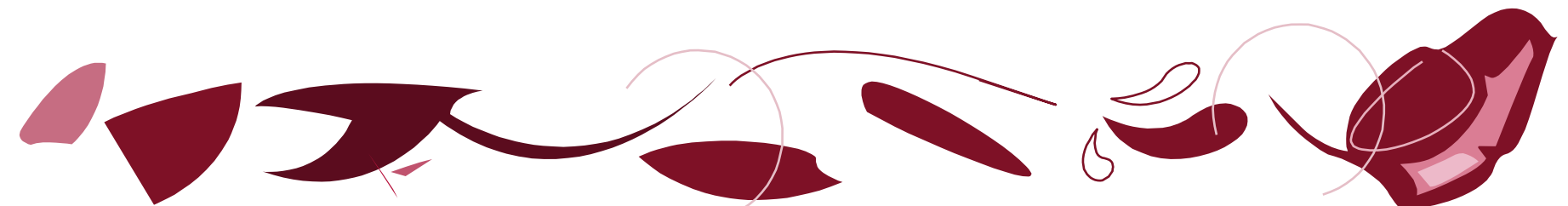
อาการต่างๆที่ผู้จัดการฝ่ายขายมักเจอบ่อยๆ

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



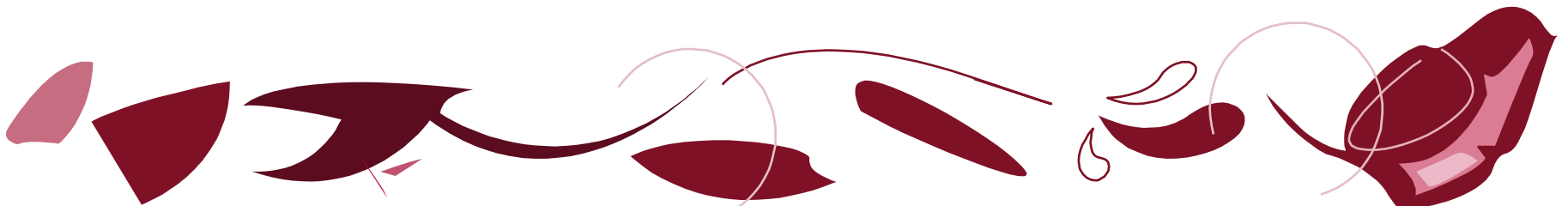
ผู้จัดการฝ่ายขายในฐานะผู้นำทีม

- รู้จักลูกน้อง
- รู้จักตัวเอง
- ยอมรับหลุมพรางของตัวเอง
- สร้างเสริมศักยภาพของตัวเอง
- การพัฒนาทีมงาน
- กำหนดทิศทางให้กับทีมงาน



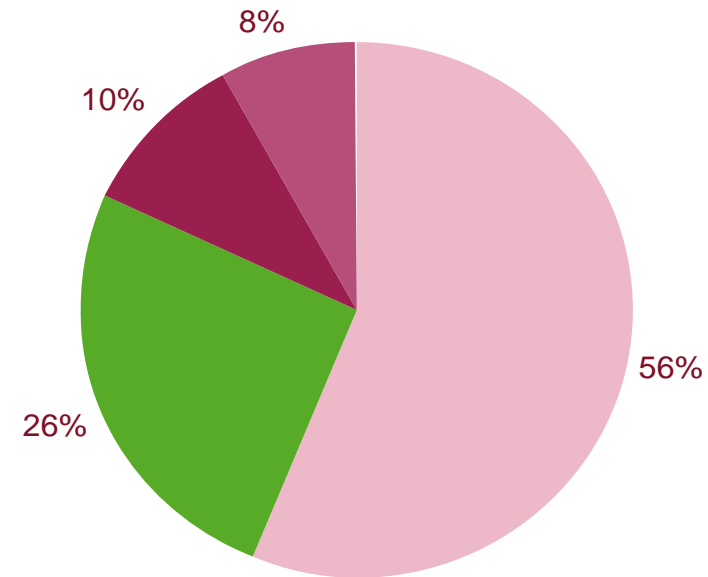
สิ่งที่ผู้จัดการฝ่ายขายต้องดำเนินการ

- กำหนดความถี่เกี่ยวกับทีม (วิสัยทัศน์)
- กำหนดโครงสร้างทีมงานขาย
- การวิเคราะห์การแข่งขันเชิงกลยุทธ์
- เป้าหมายยอดขายเชิงกลยุทธ์
- กิจกรรมสนับสนุนการขาย
- แผนพัฒนาทีมงานขาย
- ดัชนีชี้วัดและระบบบริหารยอดขาย



วิเคราะห์สถานะตลาดเป้าหมาย

- ❖ ขนาดของตลาดรวม
- ❖ โอกาสทางการตลาดของบริษัท
- ❖ ส่วนครองตลาดปัจจุบัน
- ❖ ตารางการวิเคราะห์ ตลาด-สินค้า
- ❖ ตารางการวิเคราะห์ เชิง BCG

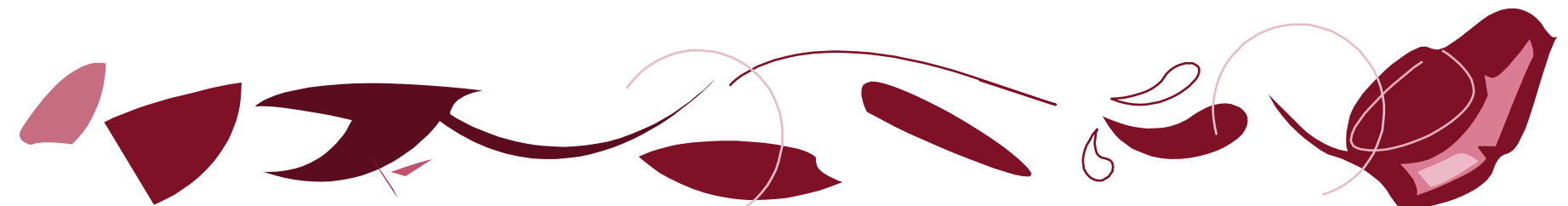


Matrix



วิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน

- ❖ คู่แข่งรายสำคัญ
- ❖ ตลาดเป้าหมายหลักขององค์กร
- ❖ จุดเด่นของบริษัทที่คู่แข่งไม่มี
- ❖ ค้นหาความต้องการของลูกค้าเทียบกับจุดเด่นของบริษัท
- ❖ สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

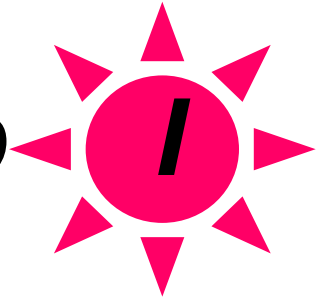


การบริหารงานลูกค้าหลักผ่านทีมงาน

- ❖ ทฤษฎี 80:20 ของพारे โโต
- ❖ สร้างแผนงานขายด้วยพิมพ์เขียว (Blue Print)
- ❖ ตรวจสอบสถานะลูกค้าคาดหวังด้วย Sales Pipeline
- ❖ พิจารณาธรรมชาติยอดขายด้วยฐานข้อมูล (File ฟ้นหลอ)
- ❖ กำหนดเป้าหมายหลัก, เป้าหมายย่อยและเป้าหมายส่วนตัว
- ❖ สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าหลักของพนักงานขาย
- ❖ จัดกิจกรรมสำคัญผ่านพนักงานขาย



Workshop



กำหนดภาพรวมการแข่งขัน

- เป้าหมายยอดขาย
- โครงสร้างทีมงานขาย
- การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน
 - ✓ ขนาดตลาด
 - ✓ คู่แข่งรายสำคัญ
 - ✓ แนวโน้มการเจริญเติบโต
- กลยุทธ์ที่เลือกใช้



หลุมพรางทางความคิดของพนักงานขาย

- ❗ มองเป้าหมายยอดขายเป็นความเครียด ไม่ใช่เรื่องท้าทาย
- ❗ โทษสภาพแวดล้อมต่างๆ เป็นส่วนใหญ่
- ❗ เกรงกลัวคู่แข่งเกินกว่าเหตุ จนลืมนจุดเด่นของบริษัท
- ❗ ขาดความมั่นใจในศักยภาพของตัวเอง
- ❗ ไร้ซึ่งแผนการทำงานที่เป็นระบบ
- ❗ มองเห็นแต่ปัญหาและอุปสรรค ทำให้มองข้ามโอกาส
- ❗ แก้ปัญหาเฉพาะหน้าแบบวันต่อวัน ไม่เตรียมตัวและพัฒนาตัวเอง
- ❗ ไม่เดินตามระเบียบวินัยที่กำหนด



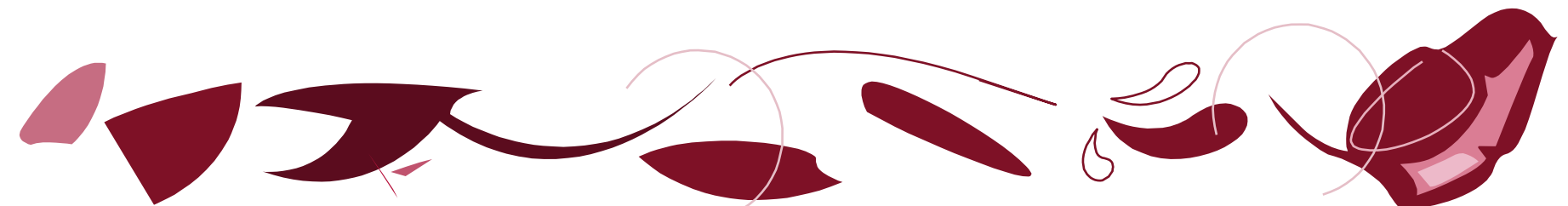
หลักพื้นฐานที่พนักงานขายต้องพัฒนา

- 🔓 ความรู้เกี่ยวกับ สินค้า/บริการ (Knowledge Skill)
- 🔓 ความรู้ความสามารถเกี่ยวกับการขาย (Selling Skill)
- 🔓 การบริหารงานลูกค้าอย่างเป็นระบบ (Sales Pipeline)
- 🔓 การกำหนดเป้าหมายและแผนการทำงาน (Goal → Plan)
- 🔓 การพยากรณ์ยอดขายที่แม่นยำ (Forecast)
- 🔓 ขั้นตอนการดำเนินงานขายขององค์กร (Process & Procedure)
- 🔓 ทักษะคติเชิงบวกต่องานขาย (Positive Attitude)



เทคนิคสร้างความเชื่อมั่นให้กับพนักงานขาย

- ❖ การมีเป้าหมายและแผนงานที่ชัดเจน
- ❖ การทำ Role Playing อย่างสม่ำเสมอ
- ❖ การฝึกวิเคราะห์ห้ลูกค้าตามความเป็นจริง
- ❖ การพยากรณ์ยอดขายที่แม่นยำ
- ❖ การตอบคำถามเชิงสร้างสรรค์ในการประชุม
- ❖ การรายงานผลงานที่ตรงประเด็น



Workshop

II

การสร้างเสริมความเชื่อมั่นให้กับพนักงานขาย

- หลุมพรางที่พนักงานขายในทีมพบเจอ มีอะไรบ้าง?
- หลักพื้นฐานที่จะนำไปพัฒนาให้กับทีม
- กิจกรรมสร้างความเชื่อมั่นที่จะให้น้องๆปฏิบัติ
- แลกเปลี่ยนให้เพื่อนๆ ฟัง

(ควรเลือกสิ่งที่สำคัญที่สุดและสามารถทำได้ทันที)



แก่นสำคัญของผู้จัดการฝ่ายขาย

- ❖ นำโจทย์ ที่ได้รับมาเป็น เป้าหมาย ของตัวเอง
- ❖ สร้างวิสัยทัศน์(ความฝัน) เกี่ยวกับทีมขายขึ้นมา
- ❖ กำหนดเป้าหมายให้เป็นเรื่องท้าทายและอยากทำให้ได้
- ❖ สร้างเป้าหมายย่อยเพื่อให้เห็นภาพที่ชัดเจนขึ้น
- ❖ สร้าง Blue Print เพื่อใช้ทฤษฎี 80:20
- ❖ ปรับเปลี่ยนแนวความคิดในการบริหารทีมงานขายใหม่
- ❖ วิเคราะห์หลุมพรางของตัวเองแล้วแก้ไข
- ❖ กำหนดแนวทางการบริหารทีมงานขายของตัวเอง



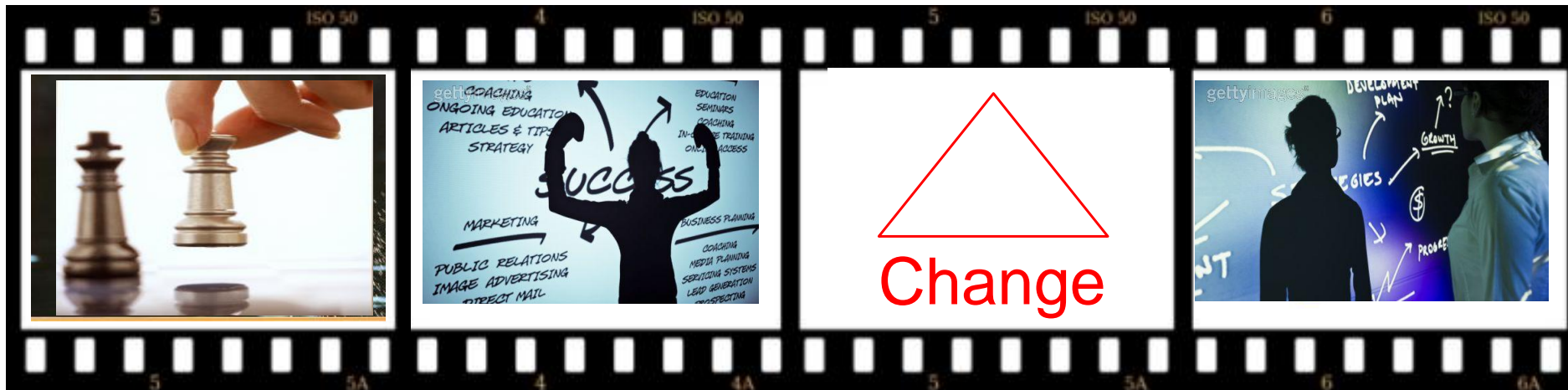
ขอฝากแนวความคิดส่งท้าย

- ❖ ถ้าคุณรู้ลึกเหงา แสดงว่าต้องทำอะไรผิดสักอย่าง
- ❖ คนที่น่ายากที่สุด คือ ตัวคุณเอง
- ❖ ผู้นำที่ดี คือ นักฟังชั้นยอด
- ❖ ทุกอย่างที่คุณได้รับ คุณสละแลกบางอย่างมา
- ❖ ถามอย่างไร ได้คำตอบอย่างนั้น
- ❖ นิยามภาวะผู้นำของตัวเอง



วันนี้คุณได้เรียนรู้เรื่องอะไรบ้างครับ

- สิ่งที่คุณประทับใจ
- สิ่งที่คุณจะนำไปปฏิบัติเป็นเรื่องแรก



ความฝัน คือ สิ่งที่ยังไม่ลงมือทำ ✎

ความกล้า คือ ทำในสิ่งที่คุณกลัว ✎

“จงมุ่งมั่น อดทน ในสิ่งที่คุณทำ แล้วจะประสบความสำเร็จ”

ขอบคุณครับ

<http://www.pakornblog.com>

 PakornBlog 

