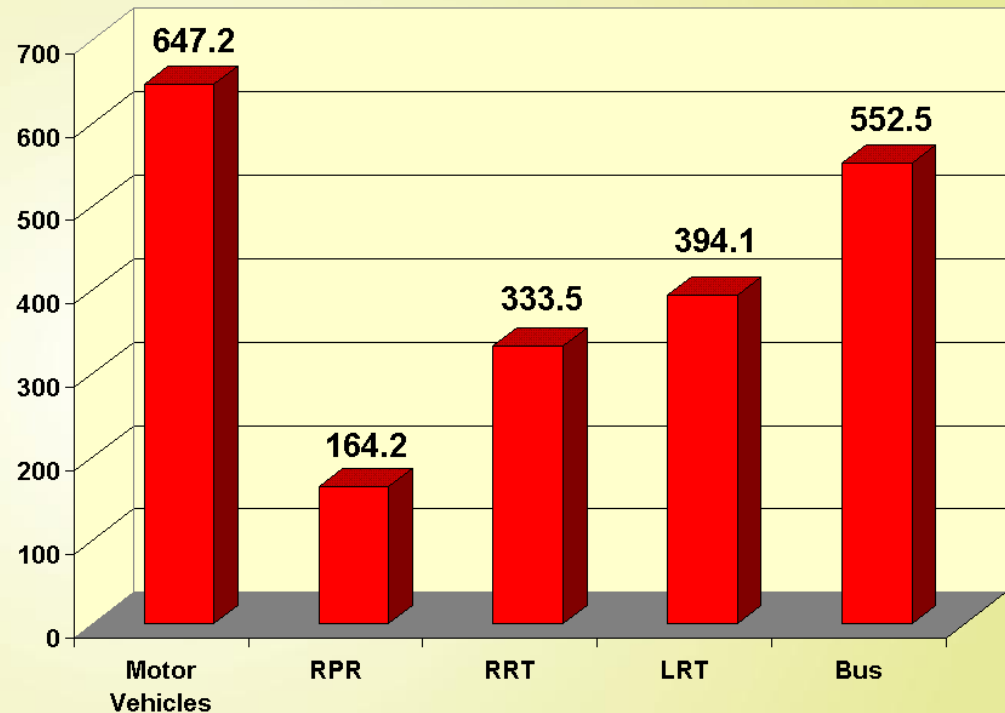


สุดยอดผู้จัดการฝ่ายขายเชิงกลยุทธ์

Day 1: การบริหารแผนการขายเชิงกลยุทธ์

อ.ปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์

Executive Coach
Leadership and Strategic
Development Consultant



Pakornblog

<http://www.pakornblog.com>

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

ENTRAINING
Executive Development & Training Network

<http://www.entraining.net>

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

สำรวจแนวความคิดเกี่ยวกับแผนการขาย

- คุณรู้สึกอย่างไรกับเป้าหมายยอดขาย?
- ความต้องการสินค้าในตลาดมีมากแค่ไหน?
- การวางแผนการขายที่ดีต้องทำอะไรบ้าง?
- ผู้จัดการฝ่ายขายควรมีคุณสมบัติอย่างไร?
- แผนการขายที่มีประสิทธิผลต้องประกอบด้วยอะไรบ้าง?

แนวทางการดำเนินการฝึกอบรมในครั้งนี้

➤ การเรียนรู้แบบผู้ใหญ่

- เรียนรู้ผ่านประสบการณ์ของตนเอง
- เลือกคิดและประยุกต์ใช้กับสถานการณ์จริง
- พิสูจน์เรื่องที่ได้ยินผ่านการแลกเปลี่ยน

➤ วิทยากรในฐานะ โค้ชและผู้อำนวยความสะดวก

- การใช้คำถามให้เกิดแนวความคิด (มองเห็นตัวเอง)
- การให้ความรู้เพื่อเป็นแนวทาง (สร้างทางเลือก)
- กระตุ้นให้มองเห็นประโยชน์ (จูงใจให้ตัดสินใจ)

➤ กิจกรรมต่างๆ สร้างการเรียนรู้ด้วยตัวเอง

สุดยอดผู้จัดการฝ่ายขายเชิงกลยุทธ์

- * คิดและวางแผนเชิงกลยุทธ์
- * พัฒนาศักยภาพความเป็นผู้นำของตัวเอง
- * กระตุ้นและจูงใจทีมงานในฐานะ โค้ช
- * บริหารทีมงานอย่างเป็นระบบให้เป็นทีมเวิร์ค
- * นำพาทีมงานสู่ชัยชนะบรรลุเป้าหมาย

Workshop 1

การแลกเปลี่ยนแผนการขายของตัวเอง

- บอกเล่าแผนการขายพอสังเขป
- องค์ประกอบสำคัญของแผนการขาย
- วิธีการสร้างแผนการขาย
- เป้าหมายยอดขายที่คาดหวัง
- กลยุทธ์ดำเนินการพิชิตเป้าหมาย

อาการต่างๆ ที่ผู้จัดการฝ่ายขายพบเจออยู่

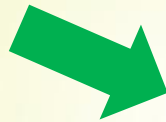
- เครียด กังวล กับเป้าหมายยอดขายที่ได้รับ
- มองเห็นตลาดเป้าหมายไม่ชัดเจน
- เบื่อหน่ายกับพนักงานขายที่ไม่ค่อยได้ตั้งใจ
- เกิดอารมณ์ฉุนเฉียวอยู่บ่อยๆ กับปัญหาและอุปสรรค
- ทำงานไม่ทัน เพราะต้องทำแทนน้องอยู่หลายๆ เรื่อง
- ไม่รู้จะบริหารให้ทีมงานกระตือรือร้นได้อย่างไร
- ไม่ค่อยได้รับการยอมรับจากทีมงาน
- เซ็ง ท้อถอย ไม่อยากเป็นผู้จัดการแล้ว



การกำหนดเป้าหมายเชิงกลยุทธ์



เป้าหมายย่อย
(ด้านทีมงาน)



เป้าหมายย่อย
(ด้านสินค้า)



เป้าหมายย่อย (ด้านเวลา)

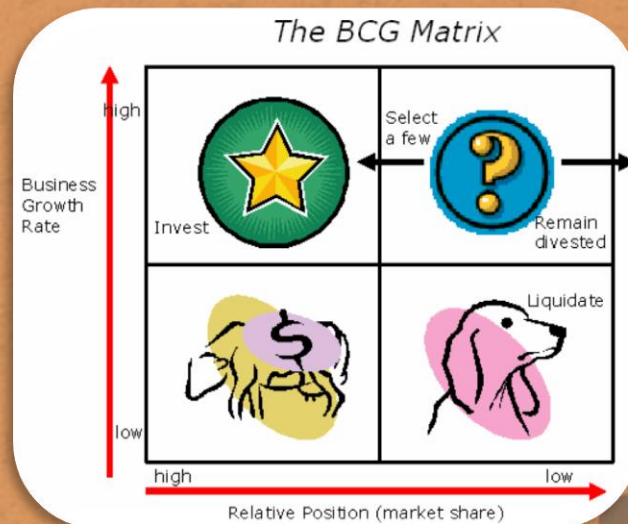
“เป้าหมายย่อยละเอียดมากแค่ไหน...โอกาสสำเร็จเพิ่มขึ้น”

การบริหารแผนการขายเชิงกลยุทธ์

- การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของตลาด
- การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้า (ช่องทางการขาย)
- การวิเคราะห์สินค้าที่ดำเนินการขาย
- การวิเคราะห์กิจกรรมการขาย
- การประเมินการขายอย่างมีระบบ
- การได้รับการสนับสนุนจากองค์กรอย่างชัดเจน

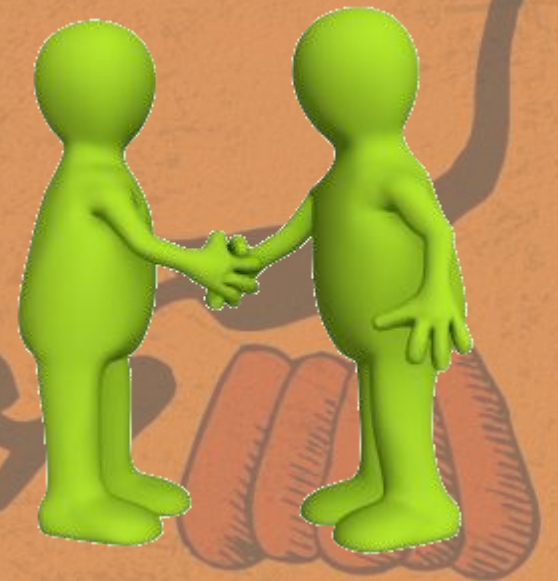
การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของตลาด

- ➔ มูลค่าของขนาดตลาด
- ➔ การวิเคราะห์ SWOT
- ➔ การวิเคราะห์ 5 Forces



การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้า (ช่องทางการขาย)

- การจัดแบ่งประเภทกลุ่มลูกค้า
- กิจกรรมที่จะดำเนินการกับลูกค้า
- การวิเคราะห์สถานะความภักดีจากลูกค้า
- สัดส่วนรายได้ที่คาดหวังจากลูกค้า



การวิเคราะห์สินค้าที่ดำเนินการขาย

- ➔ การใช้ตาราง สินค้า – ตลาด
- ➔ การใช้ตาราง BCG Matrix
- ➔ การเรียนรู้ธรรมชาติสินค้า (Product Life Cycle)
- ➔ การผลักดันสินค้าใหม่ (New Product Launch)



Workshop 2

การประยุกต์ใช้กับแผนงานของตัวเอง

- สิ่งที่จะนำไปปฏิบัติเพิ่มเติมมีอะไรบ้าง?
- สาเหตุที่เลือกเรื่องนี้เพราะเหตุใด?
- คาดหวังเกิดผลลัพธ์ในเรื่องใด?
- แลกเปลี่ยนให้เพื่อฟังข้อสังเกต

สำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับงานของคุณ

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



คุณปฏิบัติตัวอย่างไรกับเหตุการณ์เหล่านี้

- ลูกน้องทำยอดขายไม่ถึงเป้าหมาย
- ลูกน้องไม่ส่งพยากรณ์ยอดขายและรายงาน
- ลูกน้องขาดความกระตือรือร้นในการทำงาน
- ลูกน้องอ้างว่าสู้คู่แข่งไม่ได้
- ลูกน้องชอบเถียง พูดแล้วไม่เชื่อฟัง

“คุณเจอเหตุการณ์เหล่านี้บ้างหรือไม่ครับ?”

หลุมพรางทางความคิดของพนักงานขาย

- ★ มองเป้าหมายยอดขายเป็นความเครียด ไม่ใช่เรื่องท้าทาย
- ★ โทษสภาพแวดล้อมต่างๆเป็นส่วนใหญ่
- ★ เกรงกลัวคู่แข่งเกินกว่าเหตุ จนลืมนจุดเด่นของบริษัท
- ★ ขาดความมั่นใจในศักยภาพของตัวเอง
- ★ ไร้ซึ่งแผนการทำงานที่เป็นระบบ
- ★ มองเห็นแต่ปัญหาและอุปสรรค ทำให้มองข้ามโอกาส
- ★ แก้ปัญหาเฉพาะหน้าแบบวันต่อวัน ไม่เตรียมตัวและพัฒนาตัวเอง
- ★ ไม่เดินตามระเบียบวินัยที่กำหนด

หลักพื้นฐานที่พนักงานขายต้องพัฒนา

- ➔ ความรู้เกี่ยวกับสินค้า/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 3

การสร้าง ความเชื่อมั่นให้กับพนักงานขาย

- ❖ หลุมพรางที่พนักงานขายในทีมพบเจอคืออะไรบ้าง?
- ❖ หลักพื้นฐานที่จะนำไปพัฒนาให้กับทีม
- ❖ กิจกรรมสร้างความเชื่อมั่นที่จะให้น้องๆปฏิบัติ
- ❖ แลกเปลี่ยนให้เพื่อนๆฟัง

(ควรเลือกสิ่งที่สำคัญที่สุดและสามารถทำได้ทันที)

๗๗ กรณีศึกษา

สุดยอดผู้จัดการทีมงานขาย



คำถามแลกเปลี่ยนแนวความคิดเกี่ยวกับผู้นำ

- คุณอยากเป็นผู้จัดการทีมงานหรือไม่?
- คุณอยากเป็นผู้นำหรือไม่?
- คุณอึดอัดใจเรื่องใดในฐานะผู้นำทีม?
- คุณได้ประโยชน์เรื่องใดในฐานะผู้นำทีม?
- คุณจะปฏิบัติตัวอย่างไรให้ทีมงานยอมรับ?





การพัฒนาภาวะผู้นำในตัวเอง

- ♥ การมีอิทธิพลเหนือทีมงาน (Influence)
- ♥ การกำหนดวิสัยทัศน์ (Vision)
- ♥ การจัดลำดับความสำคัญ (Priority)
- ♥ การเป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลง (Creating Positive Change)
- ♥ การให้ความสำคัญเรื่องคน (People Development)
- ♥ การมีวินัยในตัวเอง (Self-discipline)
- ♥ การมีทัศนคติเชิงบวก (Attitude)



หลุมพรางทางความคิดในการบริหารทีมงาน

- ◆ คิดว่าลูกน้องไม่ค่อยขยันต้องคอยกระตุ้นอยู่เรื่อยๆ
- ◆ เบื่อหน่ายที่จะสั่งและสอนแล้ว เพราะทำไมไม่ได้ซักที
- ◆ เห็นลูกน้องทำงานแล้วหงุดหงิด ไม่ค่อยได้ตั้งใจ
- ◆ ไม่ค่อยอยากจะทำกล่าวตักเตือน กลัวจะน้อยใจ
- ◆ พุดแล้วไม่ค่อยฟัง เอาไปทำก็ผิดทุกที จี้ก็จะพุดแล้ว
- ◆ ไม่รู้ว่าเขาอยากให้เราสอนหรือไม่ ไม่ค่อยกล้าถาม
- ◆ รู้สึกท้อ ไม่อยากบริหารทีมแล้ว ทำเองดีกว่า
- ◆ ทำไมเด็กสมัยนี้ ไม่เหมือนสมัยเราเลย แย่จริงๆ

เทคนิคการเอาชนะหลุมพรางทางความคิด

- ❖ ปรับนิยามใหม่ให้เป็นประโยชน์
- ❖ การใช้คำถามสร้างพลัง
- ❖ การปรับเปลี่ยนความคิดต่อเหตุการณ์ใหม่
- ❖ สร้างทัศนคติเชิงบวก
- ❖ ยอมรับการเปลี่ยนแปลง



Workshop 3

การเอาชนะหลุมพรางทางความคิด

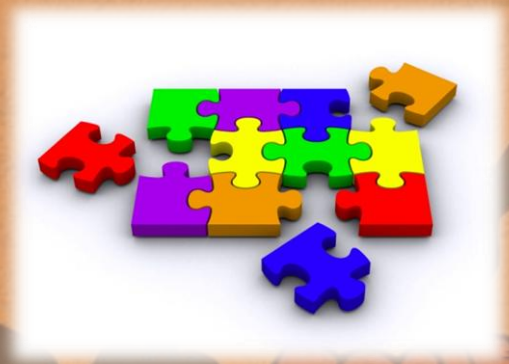
- หลุมพรางที่คุณเจออยู่บ่อยๆ คือเรื่องใด?
- สาเหตุที่คุณรู้สึกแบบนี้เป็นเพราะเหตุใด?
- คุณจะเอาชนะได้อย่างไร?
- คุณจะดำเนินการกับตัวเองใหม่อย่างไร?

แก่นสำคัญของผู้จัดการฝ่ายขาย

- ❖ นำโจทย์ที่ได้รับมาเป็นเป้าหมายของตัวเอง
- ❖ สร้างวิสัยทัศน์(ความฝัน)เกี่ยวกับทีมขายขึ้นมา
- ❖ กำหนดเป้าหมายให้เป็นเรื่องท้าทายและอยากทำให้ได้
- ❖ สร้างเป้าหมายย่อยเพื่อให้เห็นภาพที่ชัดเจนขึ้น
- ❖ สร้าง Blue Print เพื่อใช้ทฤษฎี 80:20
- ❖ ปรับเปลี่ยนแนวความคิดในการบริหารทีมงานขายใหม่
- ❖ วิเคราะห์หลุมพรางของตัวเองแล้วแก้ไข
- ❖ กำหนดแนวทางการบริหารทีมงานขายของตัวเอง

สิ่งที่ได้รับจากการอบรมในครั้งนี้

- เรื่องที่ได้รับ
- เรื่องที่ชอบ
- เรื่องที่จะนำไปใช้ทันที





ขอให้โชคดี...สวัสดีครับ

Pakornblog

<http://www.pakornblog.com>

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



<http://www.entraining.net>

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