

การบริหารทีมงานขาย Sales Management

📌 หลักการและเหตุผล

ทีมขายที่มีประสิทธิภาพนำไปสู่ความสำเร็จขององค์กร เรียนรู้หลักการและแนวคิดการบริหารพนักงานขายอย่างมืออาชีพที่องค์กรชั้นนำปฏิบัติอยู่ พบกับแนวทางการสร้างแรงจูงใจและกระตุ้นกำลังใจทีมงานขายกรณีศึกษาการบริหารพนักงานขายที่มีปัญหา

📌 วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้รับผิดชอบเกี่ยวกับทีมงานขายได้รู้และเข้าใจถึงบทบาทและภาระหน้าที่ของผู้บริหารทีมขาย ความแตกต่างระหว่าง "Super Sales Person" กับ "Sales Supervisor" ตลอดจนจิตวิทยาในการปกครองและกระตุ้นกำลังใจพนักงานขาย

📌 เนื้อหา

1. งานของผู้บริหารทีมขาย
 - งานและภาระหน้าที่ของผู้บริหารทีมขาย
 - ความแตกต่างระหว่าง "งานขาย กับงานบริหาร"
 - คุณสมบัติของผู้บริหารทีมขายที่ดี
2. จิตวิทยาในการปกครองพนักงานขาย
 - คุณสมบัติพิเศษของพนักงานขาย 2 ประการที่ผู้บริหารทีมขายต้องเรียนรู้
 - การพัฒนาพนักงานขาย ในเรื่อง "ความรู้-ทักษะ-ทัศนคติ-นิสัย"
 - ปัญหาของพนักงานขายที่ผู้บริหารทีมขายต้องวิเคราะห์
3. เทคนิคในการจัดการกับพนักงานขายที่มีปัญหา
 - Workshop กรณีตัวอย่างพนักงานขายที่มีปัญหา
 - การวิเคราะห์กรณีสมมุติ
4. การสร้างแรงจูงใจและกระตุ้นกำลังใจของพนักงานขาย
 - การสร้างแรงจูงใจในรูปแบบตัวเงินและมีไขตัวเงิน
 - เทคนิคการเป็นผู้นำเพื่อเป็นแบบอย่างของพนักงานขาย

📌 วิธีการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

📌 เหมาะสำหรับ

ผู้ควบคุมฝ่ายขาย, ผู้บริหารงานขาย, ผู้ฝึกอบรมพนักงานขาย และพนักงานขายผู้ต้องการความสำเร็จในอาชีพขาย