

หลักสูตร การบริหารทีมขายอย่างมีประสิทธิภาพ

🔥 หลักการและเหตุผล

ในโลกแห่งการแข่งขันที่นับวันจะทวีความรุนแรงขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเวทีแห่งการบริหารการขายและช่วงชิงลูกค้า ผู้บริหารไม่สามารถขาดซึ่งความสามารถในการจัดการทีมขายอย่างมีประสิทธิภาพซึ่งแค่นั้นดูเหมือนจะยังไม่พอในยุคเศรษฐกิจใหม่นี้ที่ผู้บริหารต้องพัฒนาตนเองในการรู้เท่าทันศาสตร์ใหม่ๆ ในการบริหารงานขายและเป็นหัวหน้าทีมขายที่ทันสมัยและมีวิสัยทัศน์ หลักสูตรผู้บริหารการขายยุคใหม่จึงถูกจัดทำขึ้นเพื่อตอบปัญหาและความต้องการดังกล่าวเพื่อท่านจะได้ไม่ถูกมองจากทีมงานขายที่ท่านต้องรับผิดชอบว่าท่านเป็นผู้จัดการฝ่ายขายหรือหัวหน้าพนักงานขายที่ไม่เท่าทันลูกน้อง ลูกค้า หรือสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วอีกต่อไป

🔥 วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถบริหารทีมขายด้วยเทคนิคที่ทันสมัย
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถวางแผนการขายของทีม พัฒนากระบวนการขายของทีม และวัดประสิทธิภาพของทีมได้อย่างเป็นรูปธรรม
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถบริหารพนักงานขายให้สามารถเพิ่มยอดขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

🔥 เนื้อหา

1. การ Reengineering องค์กรขายในอนาคต
2. การวางแผนของผู้บริหารการขายและบทบาทในการบริหารคน
3. การคัดเลือกคนเก่งและดีเข้าร่วมงานกับบริษัท
4. การยืดเหนี่ยวเสือ
5. พลังความคิดเชิงบวกต่อธุรกิจ
6. ขบวนการทำงานของจิตในการสร้างความคิดเชิงบวกและลบ
7. ลักษณะการเป็นผู้นำทีมการขายเชิงบวก
8. การสร้าง AQ และ EQ ของทีมขายของท่าน
9. การควบคุมคนเก่งที่ก้าวร้าวและอาวโโส
10. การควบคุมการประชุมการขาย
11. วงจรการฝึกตัวต่อตัว
12. หลักของการเป็นผู้นำในงานขาย
13. 360 Degree Leadership
14. EQ ของนักขายและผู้บริหารการขาย
15. วงจร ของการ Designing and Managing the Sales Force
16. Motivation of Maslow and Herzbert styles
17. ทฤษฎีการเป็นผู้นำตลาด 3 แบบของบริษัทของท่าน
18. การสร้างความเป็นผู้นำต่อลูกค้าของท่านในฐานะที่ปรึกษา
19. สูตรต้องห้ามของผู้จัดการขาย
20. การวางแผนการขายอย่างมีประสิทธิภาพ
21. การตั้งมาตรฐานและการวัดผลงานทีมขายของท่าน
22. การวางแผนการขายประจำวัน
23. การบริหารเวลาสำหรับผู้บริหารงานขาย
24. การควบคุมกิจกรรมของทีมงานขาย
25. การประเมินผลพนักงานขายอย่างมีประสิทธิภาพ

รูปแบบการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

ระยะเวลา

1 วัน