

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่
หลักสูตร การบริหารทีมขายในสภาวะวิกฤติเศรษฐกิจ
Sales Force Management in Tough Time Tough Market

อบรมสัมมนานอกสถานที่ ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

โดย **กูรูด้านการขาย ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา**

หลักการและเหตุผล

ในสภาวะวิกฤติที่สถาบันการเงินมีปัญหาและส่งผลกระทบต่อสภาพเศรษฐกิจถดถอยไปทั่วโลก แม้สถานการณ์จะค่อนข้างหนักในโลกตะวันตกแต่ในที่สุดก็ส่งผลถึงเศรษฐกิจในซีกโลกตะวันออกของเราโดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศไทย ซึ่งเคยเผชิญสภาวะวิกฤติมาแล้วในปี 2540 ในโลกแห่งการแข่งขันที่นับวันจะทวีความรุนแรงขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเวทีแห่งการบริหารการขายและช่วงชิงลูกค้า ผู้บริหารไม่สามารถขาดซึ่งความสามารถในการจัดการทีมขายอย่างมีประสิทธิภาพซึ่งแค่นั้นดูเหมือนจะยังไม่พอในยุคเศรษฐกิจวิกฤติที่ผู้บริหารต้องพัฒนาตนเองในการรู้เท่าทันศาสตร์ใหม่ๆ ในการบริหารงานขายและเป็นหัวหน้าทีมขายที่ทันสมัยและมีความรู้ดีด้านจิตวิทยาในการบริหารทีมงานขายซึ่งเริ่มมีอาการเสียขวัญและมีวิสัยทัศน์นำทีมงานไปสู่แสงสว่างปลายอุโมงค์ในที่สุดหลักสูตรการบริหารการขายในสภาวะวิกฤติจึงถูกจัดทำขึ้นเพื่อตอบปัญหาและความต้องการดังกล่าวเพื่อท่านจะได้ไม่ถูกมองจากทีมงานขายที่ท่านต้องรับผิดชอบว่าท่านเป็นผู้จัดการฝ่ายขายที่ไม่เท่าทันลูกน้องซึ่งมักจะนำเอาข้อได้เปรียบในการขายจากลูกค้ามาเป็นข้ออ้างในผลงานที่มีปัญหาของตนเอง ผู้บริหารการขายที่มีกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับสภาวะวิกฤติเท่านั้นที่จะสามารถนำพาธุรกิจให้อยู่รอดความตกต่ำทางเศรษฐกิจไปได้

ผู้ที่ควรเข้าสัมมนา

- พนักงานขายผู้ซึ่งกำลังจะถูกมอบหมายงานในการบริหารการขาย
- พนักงานฝ่ายการตลาด
- พนักงานฝ่ายบริการลูกค้า
- หัวหน้าพนักงานขาย/การตลาด/บริการลูกค้า
- ผู้จัดการฝ่ายขาย
- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
- ผู้จัดการฝ่ายบริการ
- ผู้จัดการทั่วไป
- กรรมการผู้จัดการ / เจ้าของธุรกิจ
- ผู้สนใจทั่วไป

หัวข้อการฝึกอบรม :

1. อาการตื่นกลัวในสภาวะเศรษฐกิจวิกฤติ
2. อาการแข่งขันกันตัดราคา
3. การรับในสมรรถภูมิที่เราไม่ถนัด
4. อาการสับสนในทีมขายในการอ่านผู้มุ่งหวัง
5. ปัญหาในการขายที่มักเกิดขึ้นเมื่อเศรษฐกิจชะลอตัว
6. การพัฒนา Sales Productivity ในสภาวะวิกฤติ
7. อาการทางจิตวิทยาที่ทีมงานขายจะแสดงในเห็นและวิธีแก้ไข



8. ทำไมพนักงานขายจึงยอมตัดราคาอย่างง่ายดายและวิธีแก้ไข
9. Workshop การเจรจาต่อรองในการขาย
10. การ Reengineering องค์กรขายในอนาคต
11. การวางตนของผู้บริหารการขายและบทบาทในการบริหารคน
12. การคัดเลือกคนเก่งและดีเข้าร่วมงานกับบริษัท
13. การยืดเหนียวเส้น
14. พลังความคิดเชิงบวกต่อธุรกิจ
15. ขบวนการทำงานของจิตในการสร้างความคิดเชิงบวกและลบ
16. ลักษณะการเป็นผู้นำทีมการขายเชิงบวก
17. การสร้าง AQ และ EQ ของทีมขายของท่าน
18. การควบคุมคนเก่งที่ก้าวร้าวและอาวูโส
19. การควบคุมการประชุมการขาย
20. วงจรการฝึกตัวต่อตัว
21. หลักของการเป็นผู้นำในงานขาย
22. 360 Degree Leadership
23. EQ ของนักขายและผู้บริหารการขาย
24. วงจร ของการ Designing and Managing the Sales Force
25. Motivation of Maslow and Herzbert styles
26. ทฤษฎีการเป็นผู้นำตลาด 3 แบบของบริษัทของท่าน
27. การสร้างความเป็นผู้นำต่อลูกค้าของท่านในฐานะที่ปรึกษา
28. สูตรต้องห้ามของผู้จัดการขาย
29. การวางแผนการขายอย่างมีประสิทธิภาพ
30. การตั้งมาตรฐานและการวัดผลงานทีมขายของท่าน
31. การวางแผนการขายประจำวัน
32. การบริหารเวลาสำหรับผู้บริหารงานขาย
33. การควบคุมกิจกรรมของทีมงานขาย
34. การประเมินผลพนักงานขายอย่างมีประสิทธิภาพ

วิธีการฝึกอบรมสัมมนา

หลักสูตร นี้ดำเนินการสัมมนาแบบ ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลาง โดยมีการทำ Workshop และ การ VDO ประกอบการสัมมนา 6 ชั่วโมง

สถานที่อบรมสัมมนา อบรมสัมมนาภายในบริษัท หรือนอกสถานที่

ระยะเวลา ระยะเวลาในการอบรมสัมมนา 1 วัน ระยะเวลา 09.00-16.00 น.

นำเสนอโดย

ดร. วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

กรรมการผู้จัดการ (Managing Director)

บริษัท ลัคกี้สตาร์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล(ประเทศไทย) จำกัด



ข้อมูลการศึกษา

- บัณฑิตชั้นตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต MBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- PhD Management, American University of Human Sciences, USA

ประสบการณ์การทำงาน

อดีต รองผู้อำนวยการขาย บริษัท โอสอสภา จำกัด

Director of Management Committee-Osotspa Kirin Co.,Ltd.

ประสบการณ์

- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขาย บริษัท ยิลเลตต์ประเทศไทย จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาการขาย บริษัท เบปซี่โคล่า อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซ้าท์อีสเอเชีย จำกัด
- ผู้จัดการภาค บริษัท ฟร็อคเตอร์ แอนด์ แกมเบิล จำกัด (พี แอนด์ จี)
- ผู้จัดการทั่วไป สายงานการขาย บริษัท ทีโอเอ จำกัด
- ผู้จัดการฝ่ายขายทั่วไป บริษัท โพรโมสต์ ฟรอสแลนด์ (ประเทศไทย) จำกัด มหาชน
- ประสบการณ์การอบรม
- TEAM SALES MANAGER PROGRAM PEPSI-COLA DETRIOT MICHIGAN USA
- CUSTOMER BUSINESS DEVELOPMENT TRAINING PROGRAM PROCTER & GAMBLE AND WALMART ARKANSAS USA

ประสบการณ์การบรรยาย

- วิทยากร และที่ปรึกษา สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS)
- วิทยากร-สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- วิทยากร-สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย (TMA)
- วิทยากร-สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
- อาจารย์พิเศษและวิทยากร หลักสูตรปริญญาเอกและปริญญาโททางการบริหารธุรกิจ
- คณะวิทยาศาสตรและการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล
- คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- คณะบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น



- การตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัย อีสเทิร์นเอเซีย บัณฑิตวิทยาลัย
- มหาวิทยาลัย ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ฯลฯ
- ที่ปรึกษาชมรมผู้บริหารการขายสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
- ที่ปรึกษา สถาบัน Pro Sales Academy
- วิทยากร IN-HOUSE และที่ปรึกษา องค์กรรัฐวิสาหกิจ ธนาคาร บริษัทจำกัดและมหาชน
- วิทยากรพิเศษรายการชั่วโมงนักบริหาร สถานีวิทยุจุฬาฯ
- ผู้แปลและเรียบเรียงหนังสือการบริหารของสำนักพิมพ์ดอกหญ้า

หัวข้อบรรยาย

- การขาย
- การตลาด
- กลเม็ดเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ
- Sales Planning Strategy Program
- การขายเชิงรุกในสภาวะวิกฤติ ขายได้ต้องเก็บเงินได้
- ขายความคิดพิชิตใจลูกค้า
- การจัดการข้อโต้แย้งในการขาย
- การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่งชั้น
- การบริหารการตลาดเชิงกลยุทธ์
- conceptual & consultative selling
- เทคนิคTele-Marketing อย่างมีประสิทธิภาพสูง ภาคปฏิบัติ
- Visionary Sales Force Management
- การจัดการข้อโต้แย้งภาคปฏิบัติ
- Sales Attitude & CRM
- การเจรจาต่อรองทางธุรกิจแบบ Triple Win
- Key Customer Mgt
- การควบคุมและประเมินผลงานที่มงานขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง
- การบริการ
- การส่งเสริมการขาย
- การเจรจาต่อรอง
- จิตวิทยาและการจัดการกับคน
- ความเป็นผู้นำ

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่

สถาบันฝึกอบรม เทรหนึ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อาภาฉาย จำกัด)



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: admin@trainingservice.co.th



Mobile No. 098 585 9995



id-line: pisit131918