

โครงการอบรม/สัมมนาเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและเพิ่มพลังการทำงานยุคใหม่

หลักสูตร การวางแผนการขายสำหรับนักขายมืออาชีพ

Sales Planning for Professional Salesman

อบรมสัมมนานอกสถานที่ ระยะเวลาอบรม/สัมมนา 1 วัน

วางแผน และปรับแผนการขายอย่างไร ให้ทันสถานการณ์เหนือคู่แข่ง

โดย กูรูด้านการขาย ดร.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

การที่จะสร้างให้องค์กรเติบโตอย่างต่อเนื่องได้นั้น ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาดต้องร่วมมือกัน ต้องเก่ง ต้องเรียนรู้ ทักษะการวางแผนต่าง เพื่อนำมาผสมผสานให้เกิดประสิทธิผลสูงสุด

หลักการและเหตุผล

หลักสูตรการวางแผนการขายส่วนใหญ่ที่มีอยู่ซึ่งเป็นที่ตระหนักว่าจำเป็นอย่างยิ่งต่อการพัฒนาความเป็นมืออาชีพของทีมขายทุกบริษัท มักเป็นหลักสูตรที่มุ่งพัฒนาหัวหน้างานการขายเสียส่วนใหญ่ แต่หลักสูตรนี้ มุ่งเน้นให้พนักงานขายมีทักษะในการวางแผนการขายซึ่งเป็นที่ต้องการอย่างยิ่งของพนักงานขายทั้งมือใหม่หัดขับ และพวกนักขายทหารผ่านศึกหลายคน เพราะหากพนักงานมีทักษะในการวางแผนการขายที่ดีแล้วจะสามารถช่วยลดภาระการกำกับดูแลจากหัวหน้าพนักงานขายและสามารถบริหารเขตการขายของตนในฐานะที่พนักงานขายยุคใหม่เปรียบได้กับผู้บริหารเขตการขายหรือผู้จัดการสัมพันธ์ภาพของลูกค้าหรือผู้จัดการลูกค้านั่นเอง การวางแผนการขายและมีกลยุทธ์การขายที่เป็นเลิศจะนำมาซึ่งความสำเร็จขั้นเหนือคู่แข่งอันยากที่ใครจะเลียนแบบหรือทำตามท่านได้

วัตถุประสงค์ :

1. เพื่อสร้างความรู้และทักษะของพนักงานขายทั้งมือใหม่และผู้อาวุโสให้มีรูปแบบของความเป็นนักวางแผนการขายและนักวางกลยุทธ์การขาย
2. เพื่อติดปีกวิทยายุทธ์ให้กับทีมขายด้วยอาวุธทางการวางแผนและกลยุทธ์ยุคใหม่เพื่อทดแทนวิธีการขายแบบเก่าๆซึ่งก่อให้เกิดความเบื่อหน่ายและความสิ้นหวังในหมู่นักขายทั้งหลาย
3. เพื่อเพิ่มพูนทักษะทางการขายและการวางแผนการขายแบบครบวงจรตั้งแต่ขบวนการหารายชื่อลูกค้า จนถึงขั้นปิดการขายและการบริการหลังการขาย อย่างครบรูปแบบของหลักสูตรการขายมืออาชีพยุคศตวรรษที่ 21

หัวข้อการสัมมนา

1. อวสานเซลล์แมนเกิดขึ้นได้อย่างไร
2. วงจรการวางแผนการขายสำหรับพนักงานขาย
3. การวิเคราะห์ความเสียหายและต้นทุนที่เกิดจากการล้มเหลวในการรักษาลูกค้า
4. ผลดีจาก Customer Retention
5. การวิเคราะห์ลูกค้าแบบ Customer Pyramid
6. ขบวนการและขั้นตอนการบริหารลูกค้าและการขายแบบ CRM
7. ความแตกต่างระหว่าง Sales Forecast , Sales Objective และ Sales Target

8. การปฏิบัติตามสูตรพิเศษของ แมคคินเลย์
9. หากคุณขายสินค้าจนส่วนแบ่งทางการตลาดของคุณเกือบเต็ม 100% คุณจะทำอย่างไรต่อไปดี
10. อุปสรรคที่จำกัดความสามารถในการขายของนักขาย
11. สูตรการตลาดยุคใหม่ที่นักขายต้องใช้ กฎ 20:80 ต่างจากกฎ 10 : 90 อย่างไร
12. นักขายผู้รักษา/ทำลายสถิติ
13. เทคนิคการเพิ่มยอดขายและการสร้าง Sales Productivity
14. ลุกเล่นการใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการเสนอขาย
15. กลยุทธ์การเป็นที่ปรึกษาให้ลูกค้าประเภทร้านค้า/ช่องทางจัดจำหน่าย
16. องค์ประกอบและคุณสมบัติของการเป็นนักขายเชิงปรึกษา
17. สูตรการสร้าง Sales Performance
18. การเตรียมตัวของนักขายเฉพาะบุคลิกและข้อมูลเพียงพอแล้วหรือ ??
19. การเรียนรู้พฤติกรรมและภาษากายของลูกค้าก่อนเข้าพบ
20. กระบวนการของการขาย (Selling Process)
 - การค้นหาชื่อลูกค้า (Prospecting)
 - การเตรียมข้อมูลของลูกค้าก่อนเข้าพบ (Pre-Approach)
 - การขออนัดพบลูกค้า (Approach)
 - การเสนอขายสินค้า / บริการ (Sales Presentation)
 - การจัดการข้อโต้แย้ง (Objections)
 - การปิดการขายให้ได้ (Close Sales)
 - การให้บริการหลังการขาย (Follow – up)
21. การวัดผลการขายของลูกค้า Key Account ของท่าน
22. การตั้งมาตรฐานการขายแบบ Quantitative และ Qualitative
23. การเปลี่ยนแปลงบทบาทของทีมขายภูมิภาค

วิธีการฝึกอบรมสัมมนา

หลักสูตรนี้ดำเนินการสัมมนาแบบ 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

- บัณฑิตบัณฑิต 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 เทรนนิง 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 เทรนนิ่ง 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