



Course:

Professional Sale Manager Skills

พัฒนาทักษะในการเป็นผู้บริหารงานขาย

Course ID: BN110025
Duration: 1 day (9:00 – 16:00)
Instructor:

หลักการและเหตุผล

การขาย ถือเป็นหัวใจสำคัญของทุกธุรกิจในปัจจุบัน ภาวะที่มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง ทำให้นักขายต้องคิดหากลยุทธ์ใหม่ๆ มาดึงดูดให้ลูกค้าของคุณแข่งขันมาเป็นลูกค้าของเรา และในขณะที่เดียวกันก็ต้องรักษาลูกค้าของเราเอาไว้ให้อยู่กับเราไปนานที่สุด แต่การขายเก่งหรือสินค้าดีอย่างเดียว คงไม่เพียงพอสำหรับสถานการณ์ในยุคนี้ ยิ่งเป็นหัวหน้างานขาย หรือผู้บริหาร บทบาทและหน้าที่ ก็จำเป็นอย่างยิ่งในการที่จะพาลูกทีมไปสู่เป้าหมายที่กำหนด ดังนั้น หลักสูตรนี้จึงถูกพัฒนาขึ้นมา เพื่อให้ท่านได้ตระหนักถึงบทบาทหน้าที่ของหัวหน้าทีมขายที่ถูกต้อง ไม่ว่าจะ เป็นบทบาทที่ท่านมีต่อองค์กร หรือว่าบทบาทที่ท่านมีต่อลูกค้า รวมไปถึงความคิดที่ถูกต้องและจิตวิทยาในการสร้างขวัญและกำลังใจในทีม เพื่อให้ทีมของท่านแข็งแกร่งและสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กรต่อไป

หัวข้อการบรรยาย

บทบาทของงานการขายในแนวความคิดการตลาดสมัยใหม่

- บทบาทหน้าที่ของผู้บริหารงานขายกับแนวความคิดการตลาดสมัยใหม่
- นโยบายการขายและการตลาด (Sales and Marketing Policy)
- การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทกับพันธมิตร (Partnership Relationship Management: PRM)
- การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทกับลูกค้า (Customer Relationship Management: CRM)
- การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างหน่วยงาน (Internal Marketing Relationship)

ความสำคัญของการวางแผนการขาย (Sales Planning)

- กระบวนการของ Sales Planning
- วิเคราะห์โอกาสและคาดคะเนความพร้อม
- ค้นหาและกำหนดกลยุทธ์การวางแผนการขายต่างๆ
- การคาดคะเนการขาย

เทคนิคการบริหารทีมงานและพนักงานขาย (Supervisory Technique)

- การวางตัวของผู้บริหารงานขาย
- สไตล์ของผู้บริหารงานขายและผู้นำ (Leadership)



- การสื่อสารของผู้บริหารงานขายกับทีมงาน (Communication)
- การสร้างขวัญทีมงานขาย / การทำงานเป็นทีม (Moral and Teamwork)
- หลักการบริหารอารมณ์ (Emotional) เพื่อปรับเปลี่ยนความคิดและจิตใจทีมงาน
- การบริหารความขัดแย้ง (Conflict)
- การพัฒนาเทคนิคการจูงใจและฝึกการร่วมรู้สึกแก้ไขปัญหาร่วมกัน (Motivation)
- การใช้เทคนิค Whole Brain Management เพื่อสร้างความสำเร็จในการบริหารงาน
- คุณธรรมของงานการขาย

เหมาะสำหรับ

หัวหน้าทีมขายที่ต้องการเรียนรู้บทบาทหน้าที่ที่ถูกต้องของผู้นำทีม, แผนกการตลาด, แผนกบริการลูกค้าและลูกค้าสัมพันธ์, และผู้สนใจทั่วไปที่ต้องการเรียนรู้เทคนิคผู้นำทางด้านการขายไปพัฒนาธุรกิจ

Why Boston Network?

- **World Class Curriculum** - our course curriculums incorporate best-in-business thinking and practices and are designed for all organizational levels.
- **Renowned Trainers** - all our seminars, conferences are led by senior executives, managers, authors, educators, consultants, even CEOs. They're not only skilled speakers, but top business practitioners who have been in the trenches
- **Satisfaction Guarantee** - we are totally focused on customer satisfaction. Our 100% customer satisfaction guarantee is the factor that will distinct us from others.
- **Experienced Training Specialist** - with more than five years of experiences, we bring in latest business know-how, world-class cutting edge management knowledge, and valuable insights to Thai society. We held over 200 seminar events each year with more than 10,000 executive participants countrywide.



100% Satisfaction Guarantee

After attending Boston Network seminar or event, if you are not fully satisfied that we have delivered everything promised. Simply notify the seminar administrator by the lunch break and we will refund the entire registration fee.