จะ Build ทีมให้ไปถึงเป้า ไม่ใช่แค่จะลุยไปข้างหน้าอย่างเดียว
สิ่งสำคัญ คือ การกลับมาวิเคราะห์ดูว่า ‘ตัวฉุด’ อะไรที่มี และ ‘ตัวช่วย’ อะไรที่จะมาหนุนทีมได้บ้าง

people's
WORK & LIFE ACADEMY

SHERATON GRANDE SUKHUMVIT HOTEL

@People-Synergy
Add Friends

BEYOND TARGETS STRATEGIES FOR SALES TEAM MANAGEMENT

นำทีมขายทะลุเป้า

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-053

อาจารย์ไพบูลย์ ล้วนวรวัฒน์

ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยายในหลักสูตร
การขาย การตลาด CRM และการบริการ

พุธ 27 มีนาคม 2567
9:00 - 16:30
(มื้อเที่ยง 12:00 - 13:30)

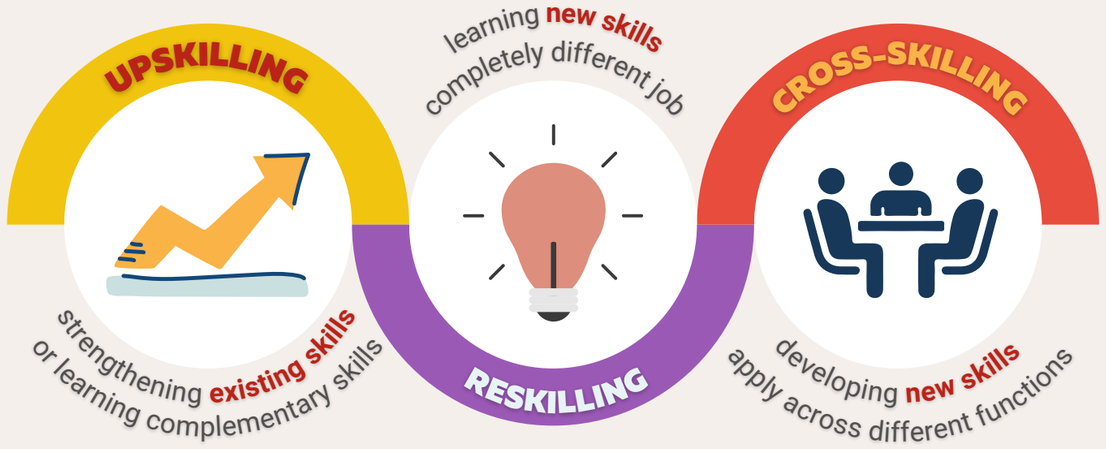
โรงแรมเชอราตัน แกรนด์ สุขุมวิท
(BTS อโศก / MRT สุขุมวิท)

5,900 บาท (สมาชิกรายปี)
6,300 บาท (ลูกค้าทั่วไป)
ยังไม่รวม VAT

SPECIAL OFFER

เพียงแจ้งสำรองที่นั่งก่อนวันสัมมนา 2 สัปดาห์
ลดเพิ่มที่นั่งละ 400 บาท ทันที!
สมาชิกรายปี 5,500 บาท | ลูกค้าทั่วไป 5,900 บาท
**** สมัครสมาชิกรายปีเพียง 1,500 บาท ****

All of our Public Classes support changing skill demands.



Line OA : @people-synergy
Website : www.people-synergy.co.th
Facebook : @People.Synergy
Youtube :
People Synergy Academy

095-296-2639

info@people-synergy.co.th
peoplesynergy.th@gmail.com

385/114
Soi Trok-Khaosarn,
Techavanich Road,
Bang-sue, Bangkok 10800

BEYOND TARGETS

STRATEGIES FOR

SALES TEAM MANAGEMENT

นำทีมขายทะลุเป้า

อาจารย์ไพบูลย์ ล้วนวรวัฒน์

• ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยาย
ในหลักสูตร CRM การขาย การตลาด
การให้การบริการ ศิลปะการโน้มน้าวใจ
และจูงใจ และการเจรจาต่อรอง ทั้งธุรกิจค้าปลีกและธุรกิจภาคอุตสาหกรรมต่างๆ
• อดีตผู้จัดการเขตและผู้จัดการบัตรเครดิตเติมน้ำมัน บมจ. เอสโซ่ (ประเทศไทย)
และผู้ดูแลการจัดส่งผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมในประเทศสิงค์โปร์และฮ่องกง

Who is the Course For?

ผู้จัดาการและหัวหน้าทีมขายและการตลาด และผู้ประกอบการที่สนใจ

Overview & Important

การขายสินค้าและบริการในปัจจุบันนี้มีความยากและสลับซับซ้อนมากขึ้น เนื่องจากปัจจัยหลายประการที่เปลี่ยนแปลงไป
เช่น ผู้บริโภคมีการศึกษาสูง ผู้บริโภคสามารถที่จะเข้าถึงแหล่งข้อมูลข่าวสารได้มากขึ้น
และที่สำคัญคือผู้บริโภคมีทางเลือกในการซื้อสินค้าและบริการมากขึ้น
ดังนั้นทีมขายจึงไม่สามารถนั่งรอลูกค้าให้เดินเข้ามาซื้อสินค้าและบริการเหมือนในอดีตที่ผ่านมาได้อีกแล้ว
หากแต่ต้องเป็นผู้ที่มีทักษะที่สำคัญต่าง ๆ ในการขายและบริหารงานทีมขาย เช่น การวางแผนการขาย
การรู้จักและเข้าใจว่าใครคือกลุ่มเป้าหมายที่สร้างยอดขาย เทคนิคในการบริหารยอดขายและทีมขายให้ประสบความสำเร็จ
รวมถึงการประเมินความสำเร็จในการขายด้วย
หลักสูตรนี้พัฒนาขึ้นเพื่อให้ผู้บริหารทีมขาย (Head Sales & Sales Manager) ได้เรียนรู้ประเด็นสำคัญต่าง ๆ
ในการบริหารทีมขายให้ประสบความสำเร็จ รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่ทำเซลส์ไม่ประสบความสำเร็จในการสร้างยอดขาย
เมื่อทราบปัญหาแล้วผู้บริหารจะได้หาแนวทางในการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นได้อย่างถูกต้องเหมาะสม

Learning Outcome

• ผู้บริหารทีมขายรู้หลักการบริหารทีมขายโดยเริ่มต้นแต่การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการขาย การวางแผนการขาย
การตั้งเป้าหมายงาน เทคนิคการบริหารยอดขายและทีมงานขายให้ประสบความสำเร็จ
การกำหนดตัวชี้วัดและการประเมินความสำเร็จในการขาย นอกจากนั้นยังได้เรียนรู้กลยุทธ์ในการรักษา
และขยายฐานลูกค้า โดยจะได้เรียนรู้สลับกับการทำกิจกรรม (Workshop) เพื่อความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริง

Agenda

• การวางแผนการขายสินค้าให้ประสบความสำเร็จ
• กระบวนการในการบริหารยอดขายให้ประสบความสำเร็จ
• ปัจจัยที่เป็นตัว “ฉุด” และ ตัว “ช่วย” ยอดขายที่ต้องพิจารณา
• เทคนิคการตั้งเป้าหมายให้จูงใจทีมขาย
• การจัดลำดับความสำคัญและการจัดกลุ่มลูกค้า
• การออกแบบ “ตัวชี้วัด” และการ “ประเมิน”ความสำเร็จในการขาย
• การบริหารยอดขายและทีมขายอย่างไรให้ประสบความสำเร็จ
• การเพิ่มสัดส่วนความสำเร็จในการขาย (Lead to customer)
• การสร้างแรงจูงใจทีมงานขาย
• กลยุทธ์การรักษาและขยายฐานลูกค้า (Retention & Acquisition)

Workshop

• “สายสัมพันธ์สร้างความสำเร็จในการขาย”
• “การจัดกลุ่มลูกค้า”
(Customer Segmentation)

people's
WORK & LIFE ACADEMY