

Sales Skills

(การพัฒนาการขายพิชิตเป้าหมาย)

หลักสูตร 1 วัน

แนวคิด

สภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน จำเป็นต้องมีนักขายที่มีใจเต็มร้อยกับงานขาย มุ่งมั่นกับเป้าหมายที่ได้รับ เอาชนะปัญหา อุปสรรคต่างๆ ได้ด้วยตัวเอง มีการวางแผนการทำงานที่เป็นระบบ กระตุ้นตัวเองให้มีความกระตือรือร้นเกี่ยวกับงานขายตลอดเวลา ไม่โทษสภาพแวดล้อม แต่ใช้การพัฒนาตัวเองเพื่อเอาชนะเป้าหมายเป็นหลัก

นักขายโดยส่วนใหญ่ จะได้รับการพัฒนาเรื่องทักษะการขาย (Hard Skill) เป็นหลัก แต่มีน้อยคนที่ได้เข้าอบรมหลักสูตรที่เกี่ยวกับการพัฒนาด้านความมุ่งมั่นในการพิชิตเป้าหมาย (Soft Skill) ทำให้การทำงานขายในยุควิกฤตนี้ เป็นไปด้วยความยากลำบากมากขึ้น เพราะพนักงานขายจะท้อถอยบ่อยๆ ไม่กล้าพบลูกค้าเพราะไม่มีเรื่องจะพูดคุย แต่ถ้านักขายมีทัศนคติเชิงบวกต่องานขายและรักในงานขายอย่างแท้จริงแล้วจะสามารถเอาชนะปัญหาไปได้

การบริหารงานขายเป็นหัวใจสำคัญที่นักขายต้องมีการพัฒนาอยู่ตลอดเวลา นักขายสมัยใหม่จะไม่เพียงแต่ขายของ แต่จะบริหารงานขายเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ โดยการให้ความสำคัญที่ความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก ช่วยเหลือลูกค้าให้ได้ประโยชน์สูงสุด มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ทั้งก่อนและหลังการขาย และมีความสุขที่ได้ดำเนินการขายมากกว่าที่คำนึงถึงแต่ผลลัพธ์

วัตถุประสงค์

- เพื่อสร้างนักขายให้มีทัศนคติเชิงบวกต่องานขาย และมองเป้าหมายที่เป็นเรื่องที่ทำหายที่จะบรรลุความสำเร็จ
- เพื่อทำให้นักขายเข้าใจกระบวนการขายอย่างเป็นระบบ สามารถเผชิญกับอุปสรรคได้อย่างมั่นใจ
- เพื่อพัฒนาให้นักขายสร้างคุณค่าของตัวเอง โดยการตั้งศักยภาพที่มีอยู่ออกมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- เพื่อส่งเสริมให้นักขายสามารถค้นหาแนวทางในการทำงานที่เป็น แนวของตัวเอง

หัวข้อหลักในการพัฒนานักขายมืออาชีพ

สิ่งที่ต้องนำมาวิเคราะห์ก่อนดำเนินงานขาย

- ขนาดของตลาดที่เรารับผิดชอบ
- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เรามุ่งหวัง
- สภาวะการแข่งขันในปัจจุบัน
- ข้อมูลเบื้องต้นของ 4 P
- เป้าหมายยอดขายกับความเป็นไปได้

ประเด็นสำคัญที่ต้องคิดระหว่างดำเนินงานขาย

- ค้นหาความต้องการ ของลูกค้า
- บริหารยอดขายด้วย "Sales Pipeline"
- เข้าถึงบุคคลที่สามารถตัดสินใจได้
- จัดทำแบบฟอร์ม ประเมินลูกค้าคาดหวัง
- ขายตามกระบวนการอย่างต่อเนื่อง

ขั้นตอนในการดำเนินงานขาย

- กำหนดเป้าหมายยอดขาย รายปี, รายเดือน
- วางแผนการทำงานอย่างละเอียด
- การลงมือปฏิบัติตามแผนงานทันที
- หมั่นตรวจสอบ และประเมินยอดขายอย่างสม่ำเสมอ
- ปรับเปลี่ยนวิธีการทำงานให้เหมาะสม

คุณสมบัติที่ควรพัฒนา

- ทัศนคติเชิงบวกในการทำงาน
- ยึดมั่นในวินัยการทำงาน
- มีความรับผิดชอบในเป้าหมาย
- มุ่งมั่น ทุ่มเท กับงานขายจนกว่าจะสำเร็จ
- สร้างมนุษย์สัมพันธ์ที่ดี

ผู้ที่ควรอบรม

- ✓ พนักงานขาย
- ✓ ผู้จัดการทีมงานขาย
- ✓ เจ้าหน้าที่ธุรการฝ่ายขาย
- ✓ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับงานขายและการตลาด

แนวทางการอบรมนักขาย

- การฝึกอบรมทำให้นักขายเรียนรู้ด้วยตัวเอง ตามแนวทางการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ซึ่งนักขายจะนำสิ่งที่ได้เรียนรู้ไปใช้ได้ทันที ตามที่ตัวเองรู้สึกว่าเหมาะสมกับ Style ของตัวเอง
- วิทยากรใช้กระบวนการ Coaching เพื่อดึงศักยภาพของนักขายที่หลบซ่อนอยู่ออกมาด้วยตัวเอง โดยทำให้นักขายมองเห็นตัวเอง และอยากเปลี่ยนแปลงตัวเอง รับผิดชอบต่อเป้าหมายของตัวเอง โดยการสร้างทัศนคติเชิงบวกต่องานขายที่ตัวเองรับผิดชอบอยู่
- สร้างบรรยากาศการเรียนรู้ให้เกิดแรงจูงใจในการที่นักขายอยากจะพิชิตเป้าหมายยอดขายให้ได้ โดยสามารถกระตุ้นตัวเองให้กระตือรือร้นต่องานขายได้ เมื่อตัวเองรู้สึกท้อถอยอยู่บ่อยๆ เพราะเข้าใจว่า "การขายเป็นเกมการถูกปฏิเสธ" จึงสร้างแนวทางเพื่อเอาชนะได้ด้วยตัวเอง
- การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการทำงานขาย ซึ่งกันและกันในClass ทำให้เกิดการเรียนรู้จากชีวิตจริงของผู้อื่น อีกทั้งการทำ Work shop เพื่อให้สามารถนำไปฝึกฝนอย่างต่อเนื่อง หลังจากการฝึกอบรมเสร็จสิ้นแล้ว ทำให้เกิดความสนุกสนานและอยากเรียนรู้มากขึ้น

แนวทางในการดำเนินการ

- ✓ คัดเลือกลูกค้าเป้าหมายหลัก โดยใช้ทฤษฎี 80 : 20 หมายถึงลูกค้าที่ให้ผลตอบแทนที่บริษัทค่อนข้างสูงมาทำ Blue Print
- ✓ กำหนดรายชื่อลูกค้าหลังลงในตารางเพื่อการวิเคราะห์ โดยในตารางมีหัวข้อหลัก ดังนี้ ตาราง Blue Print อาจทำเป็นประจำปี หรือ ประจำเดือน และคอย Update อยู่เรื่อยๆ อาจจะเริ่มต้นที่ Excel File แล้วขยายไปเรื่อยๆ ก็ได้

ผลลัพธ์

- ✓ สามารถประมาณการรายได้ทั้งปี ในเบื้องต้นได้ว่า มีลูกค้าเท่าไร
- ✓ ผู้บริหาร สามารถใช้ในการติดตาม และช่วยเหลือพนักงานขาย สำหรับลูกค้ารายใหญ่
- ✓ พนักงานขายมีแผนในการทำงานที่ชัดเจน แม่นยำ
- ✓ การติดตามผลใช้เวลาไม่นาน ไม่เสียเวลากับลูกค้าทั่วไป เน้นที่รายสำคัญ
- ✓ พยากรณ์ยอดขายได้แม่นยำขึ้น

สรุปภาพรวมของหลักสูตร "นักคิดพิชิตเป้าหมาย"

- ทำให้รักใน งานขาย มากกว่าการขายได้
- บัณฑิตสำคัญต่างๆ สามารถมองเป็น อุปสรรค หรือ โอกาส
- เป้าหมาย ต้องเป็นของเรา และมองเห็นประโยชน์