

The Art of Sales Coaching and Management (ศิลปะการโค้ชและการจัดการทีมขาย)

ระยะเวลา 1 วัน

หลักการและเหตุผล

การสร้างทีมขายให้มียอดขายเติบโตต่อเนื่องและยั่งยืน เป็นสิ่งที่ทุกองค์กรปรารถนา ทว่าหลายครั้งของการตั้งเป้าหมายที่ยิ่งใหญ่น่าตื่นเต้น อาจไม่สามารถทำให้เกิดความกระตือรือร้นอย่างต่อเนื่องในระยะยาวได้ ดังนั้น บ่อยครั้งที่นักขายอาจไม่ชัดเจนกับเส้นทางที่มุ่งไป ยิ่งไปกว่านั้น คือ บางคนขาดความสุขในการทำงาน

หลักสูตรนี้จะทำให้ทีมขายของคุณมีความสุข มีความกระตือรือร้น มีความสามัคคี ทำให้ทุกคนมีส่วนร่วม ในการเป็นเจ้าของเป้าหมาย มีแรงบันดาลใจ รู้ "Need" และ "Why" สร้างยอดขายระดับสูงได้อย่างยั่งยืน

เพราะเราเชื่อว่า นักขายทุกคนมีสโตน์เฉพาะตัว ดังนั้น ทักษะการโค้ช จึงเป็น กุญแจสำคัญสำหรับองค์กรยุคใหม่ ในการเพิ่มประสิทธิภาพของทีมขาย และเปิดศักยภาพให้ทุกคนไปได้ไกลที่สุด เท้าที่จะไปถึงได้ ทำงานด้วยความสุข ความเต็มใจ ภาคภูมิใจ และสามารถเปล่งประกายออกมาจากภายในตัวของพวกเขาเอง

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรม มีเทคนิคและทักษะการโค้ชทีมขายแบบมืออาชีพ
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรม เข้าถึงทีมงาน เข้าใจกลไกของการสร้างทีมขายที่กระตือรือร้น
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรม สามารถสร้างยอดขายเติบโตขึ้นได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรม เข้าใจกระบวนการ, สามารถนำไปใช้ และถ่ายทอดให้ทีมงานได้

รายละเอียดเนื้อหา

- หัวใจสำคัญและภาพรวมของงานขาย
- การโค้ช คือ อะไร และมีความสำคัญต่อทีมขายอย่างไร
- ความแตกต่างระหว่างการโค้ชและการจัดการ (TAPS Model)
- องค์ประกอบของความสำเร็จในงานขาย (KASH Model)
- องค์ประกอบของการสร้างทีมขายที่ยั่งยืน (RTMS Model)
- ทักษะที่สำคัญของการโค้ช
 - การฟังเชิงลึก (Deep Listening)
 - การถามแบบอย่างทรงพลังแบบโค้ช (Powerful Question)
 - การสะท้อนจากภายใน (Reflection from Within)
- การใช้กระบวนการโค้ช GROW Model เพื่อการพัฒนาทีมขาย
- กระบวนการโค้ชทีมขาย 7 ขั้นตอน

- การใช้เครื่องมือด้านการจัดการต่างๆ ผสมผสาน กับการโค้ช
- วงจรของการขาย (Sales Flow)
- การใช้สัทธิเพื่อการพัฒนาทีมขายด้วยการโค้ช
- กิจกรรมกลุ่ม เพื่อฝึกฝนและแสดงบทบาทสมมติ (Roleplay)

กลุ่มเป้าหมาย

ผู้จัดการ, หัวหน้าฝ่ายขาย และพนักงานขาย

รูปแบบการฝึกอบรม (ทฤษฎี 50% ปฏิบัติ 50%)

- การบรรยาย เนื้อหา และแบ่งปันประสบการณ์
- การระดมสมอง เพื่อดึงศักยภาพพร้อมกัน
- กิจกรรมกลุ่ม และ การแสดงบทบาทสมมติ (Roleplay)