



**Course:**

## **Professional Sale Manager Skills**

พัฒนาทักษะในการเป็นผู้บริหารงานขาย

---

Course ID: BN 110025

Duration: 1 Days (9:00 – 16:00)

Instructor:

การขาย ถือเป็นหัวใจสำคัญของทุกธุรกิจในปัจจุบัน ภาวะที่มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง ทำให้นักขายต้องคิดหากกลยุทธ์ใหม่ๆ มาดึงดูดให้ลูกค้าของคู่แข่งหันมาเป็นลูกค้าของเรา และในขณะเดียวกันก็ต้องรักษาลูกค้าของเราเอาไว้ให้อยู่กับเราไปนานที่สุด แต่การขายเก่งหรือสินค้าดีอย่างเดียว คงไม่เพียงพอสำหรับสถานการณ์ในยุคนี้ ยิ่งเป็นหัวหน้างานขาย หรือผู้บริหาร บทบาทและหน้าที่ ก็จำเป็นอย่างยิ่งในการที่จะพาลูกทีมไปสู่เป้าหมายที่กำหนด ดังนั้น หลักสูตรนี้จึงถูกพัฒนาขึ้นมา เพื่อให้ท่านได้ตระหนักถึงบทบาทหน้าที่ของหัวหน้าทีมขายที่ถูกต้อง ไม่ว่าจะเป็นบทบาทที่ท่านมีต่อองค์กร 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) เพื่อปรับเปลี่ยนความคิดและผูกใจทีมงาน
- การบริหารความขัดแย้ง (Conflict)
- การพัฒนาเทคนิคการจูงใจและฝึกการร่วมรู้สึกแก้ไขปัญหาาร่วมกัน (Motivation)
- การใช้เทคนิค Whole Brain Management เพื่อสร้างความสำเร็จในการบริหารงาน
- คุณธรรมของงานการขาย

#### เหมาะสำหรับ

หัวหน้าทีมขายที่ต้องการเรียนรู้บทบาทหน้าที่ที่ถูกต้องของผู้นำทีม, แผนการตลาด, แผนบริการลูกค้าและลูกค้าสัมพันธ์, 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.