

# Sales Strategy in Action

วางแผนเกมขายให้ชนะตั้งแต่ก้าวแรก

อาจารย์วิชาวุธ จริงจิตร

## SALES STRATEGY IN ACTION : วางแผนเกมขายให้ชนะตั้งแต่ก้าวแรก

Course ID	Course Name	Time
	SALES STRATEGY IN ACTION : วางแผนเกมขายให้ชนะตั้งแต่ก้าวแรก	18 ชั่วโมง

### หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันนักขายมืออาชีพ ต้องพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันให้มีประสิทธิภาพสูงสุด เพราะคู่แข่งในธุรกิจเองต่างก็มีการปรับเปลี่ยนสินค้าและกระบวนการให้บริการที่มีคุณภาพและมาตรฐานตลอดเวลา เป็นสาเหตุให้ลูกค้าต่างมีทางเลือกมากขึ้น นำไปสู่ความต้องการที่หลากหลาย

ดังนั้นนักขายมืออาชีพ จึงต้องเพิ่มพูนความรู้และทักษะการขาย ตลอดจนเทคนิคและศิลปะการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นตลอดเวลา ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด พร้อมสร้างความประทับใจ และเพิ่มโอกาสในการขายให้กับองค์กรได้มากขึ้น

หลักสูตรนี้จึงได้ออกแบบขึ้นเพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจความสำคัญและแนวทางการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าผ่านงานขาย พร้อมฝึกทักษะการวางแผนการขาย (Sales Plan) การวิเคราะห์และแบ่งประเภทลูกค้ารายใหญ่ / รายสำคัญ การคิดหากลยุทธ์การขายใหม่ ๆ ผ่านกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม และฝึกปฏิบัติในแต่ละทักษะสำคัญที่ควรมี เพื่อให้มั่นใจได้ว่าหลังจบอบรมแล้ว ผู้เข้าอบรมจะสามารถนำทักษะที่ได้เรียนรู้ไปใช้ปฏิบัติงานขายได้จริง

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมตระหนักถึงความสำคัญของการคัดเลือกลูกค้า In-active และการจัดทำ Trip Plan เพื่อให้สามารถวางแผนการขาย – เข้าเยี่ยมได้
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้พัฒนาทักษะการนับสต็อก / เติมสต็อกลูกค้า เพื่อวางแผนการขายแบบ Fulfillment และจัดทำ Sales Report ได้อย่างเหมาะสม
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในการจัดทำ Forecast เพื่อประมาณการยอดขายได้อย่างแม่นยำ

## หัวข้อการบรรยาย

### ส่วนที่ 1: ทักษะที่จำเป็นสำหรับการขายแบบ Sales man

- ลูกค้าเป้าหมายของ Sales man
- วิธีการขายและดูแลลูกค้าแบบ Sales man
- ค้นหาลูกค้า In-active
- การจัดทำ Action Plan เพื่อติดตามลูกค้า In-active

### ส่วนที่ 2: การประมาณการยอดขายและการวางแผนการทำงาน Sales man

- การจัดทำ Trip Plan เพื่อเข้าพบลูกค้า
- การวางแผนการทำงาน
  - การวางแผนการทำงาน Sales man
  - วางแผนการติดตามลูกค้าเก่าและการหาลูกค้าใหม่
  - การวิเคราะห์ลูกค้าเพื่อเพิ่มยอดขายจากลูกค้ารายเดิม
  - วางแผนการขายแบบ Fulfillment
- Sales Report system
- การประมาณการยอดขาย (Sale forecast)
- การนับสต็อก และ เต็มสต็อกลูกค้า

## กิจกรรมและ Workshop สำหรับการฝึกอบรม

Workshop	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
<b>Workshop 1</b> : กำหนดความหมายของคำว่า In-active	<ul style="list-style-type: none"> <li>ทราบถึงความหมายของคำว่าลูกค้า In-active เพื่อให้สามารถทำงานเป็นไปในทิศทางเดียวกัน</li> </ul>
<b>Workshop 2</b> : จัดทำ Action Plan (รายวัน รายสัปดาห์ และรายเดือน)	<ul style="list-style-type: none"> <li>สามารถจัดทำ Action Plan ได้ เพื่อให้การดำเนินการสำเร็จไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้</li> </ul>
<b>Workshop 3</b> : จัดทำ Trip Plan (รายวัน รายสัปดาห์ และรายเดือน)	<ul style="list-style-type: none"> <li>สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้า และวางแผนการขาย - เข้าเยี่ยมได้</li> </ul>
<b>Workshop 4</b> : วิเคราะห์ยอดขายลูกค้าประจำที่ Salesman แต่ละคนถืออยู่	<ul style="list-style-type: none"> <li>สามารถสร้างโอกาสในการเพิ่มยอดขายจากลูกค้ารายเดิม - ใหม่</li> </ul>
<b>Workshop 5</b> : : การขายสินค้าแบบ Fulfillment	<ul style="list-style-type: none"> <li>สามารถแนะนำสินค้าอื่นๆ ที่ร้านค้ายังไม่มี เพื่อโอกาสในการเพิ่มยอดขาย</li> </ul>
<b>Workshop 6</b> : จัดทำ Template และ Flow Chart	<ul style="list-style-type: none"> <li>สามารถประมาณการยอดขาย และสรุปรายงานการทำงานประจำวันได้</li> </ul>
<b>Workshop 7</b> : Customer's Stock Card	<ul style="list-style-type: none"> <li>สามารถทราบถึงสต็อกของลูกค้า เพื่อเสนอขายสินค้าเพิ่มเติมได้</li> </ul>

### กลุ่มเป้าหมาย

1. หัวหน้างานขายทุกหน่วยงาน / ระดับ
2. พนักงานขาย

### รูปแบบการฝึกอบรม

1. ระยะเวลารวม 3 วัน (18 ชั่วโมง)
2. บรรยาย กิจกรรม Workshops และ Follow Up & Evaluation
3. สามารถปรับรายละเอียดแต่ละหัวข้อ / เนื้อหา ให้สอดคล้องกับนโยบาย หรือทิศทางการบริหารขององค์กรได้

## ผลที่ได้รับจากการฝึกอบรม

พัฒนา	แก้ปัญหา
<ul style="list-style-type: none"><li>• การเตรียมข้อมูลและวางแผนให้พร้อมก่อนเข้าเสนอขายสินค้า</li><li>• การเสนอขายสินค้าด้วยมุมมองและความเข้าใจลูกค้า</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• การขายที่ไม่น่าประทับใจ และไม่เป็นที่จดจำ</li></ul>

## กำหนดการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ

หลักสูตร SALES STRATEGY IN ACTION : วางแผนเกมขายให้ชนะตั้งแต่ก้าวแรก

### วันอบรม (Day 1)

เวลา	รายละเอียดกิจกรรมของหลักสูตร
8.45 น.	Before Action Review
9.00 น.	<p>ส่วนที่ 1: ทักษะที่จำเป็นสำหรับการขายแบบ Sales man</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ลูกค้ำเป้าหมายของ Sales man</li> <li>● วิธีการขายและดูแลลูกค้ำแบบ Sales man</li> <li>● ค้นหาลูกค้ำ In-active</li> </ul> <p><b>Workshop 1 :</b> กำหนดความหมายของคำว่า In-active</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● การจัดทำ Action Plan เพื่อติดตามลูกค้ำ In-active</li> </ul> <p><b>Workshop 2 :</b> จัดทำ Action Plan (รายวัน รายสัปดาห์ และรายเดือน)</p>
10.30 น.	พักเบรก 15 นาที
10.45 น.	<p>ส่วนที่ 2: การประมาณการยอดขายและการวางแผนการทำงาน Sales man</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● การจัดทำ Trip Plan เพื่อเข้าพบลูกค้ำ</li> </ul> <p><b>Workshop 3 :</b> จัดทำ Trip Plan (รายวัน รายสัปดาห์ และรายเดือน)</p>
12.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00 น.	<p>ส่วนที่ 2: การประมาณการยอดขายและการวางแผนการทำงาน Sales man (ต่อ)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● การวางแผนการทำงาน <ul style="list-style-type: none"> <li>○ การวางแผนการทำงาน Sales man</li> <li>○ วางแผนการติดตามลูกค้ำเก่าและการหาลูกค้ำใหม่</li> <li>○ การวิเคราะห์ลูกค้ำเพื่อเพิ่มยอดขายจากลูกค้ำรายเดิม</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Workshop 4 :</b> วิเคราะห์ยอดขายลูกค้ำเจ้าประจำที่ Sales man แต่ละคนถืออยู่</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ วางแผนการขายแบบ Fulfillment</li> </ul> <p><b>Workshop 5 :</b> การขายสินค้าแบบ Fulfillment</p>
14.30 น.	พักเบรก 15 นาที
14.45 น.	<p>ส่วนที่ 2: การประมาณการยอดขายและการวางแผนการทำงาน Sales man (ต่อ)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Sales Report system</li> </ul> <p><b>Workshop 6 :</b> จัดทำ Template และ Flow Chart</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● การประมาณการยอดขาย (Sale forecast)</li> <li>● การนับสต็อก และ เต็มสต็อกลูกค้ำ</li> </ul> <p><b>Workshop 7 :</b> Customer's Stock Card</p>
	Assignment
16.00 น.	ถาม – ตอบ แลกเปลี่ยนความคิดเห็น / ปิดการอบรม

## กำหนดการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ

### หลักสูตร SALES STRATEGY IN ACTION : วางแผนเกมขายให้ชนะตั้งแต่ก้าวแรก

#### กระบวนการ Follow Up & Evaluation (Day 2)

เวลา	รายละเอียดกิจกรรม	ผลลัพธ์ที่ได้
9.00 น.	<b>Before Action Review</b>	1. ทบทวนหัวข้อการเรียนรู้ 2. ความคืบหน้า / ความสำเร็จของโปรเจกซ์
	<b>Project Based Learning</b>	1. ติดตามงานที่มอบหมาย (ได้ “ลงมือทำ” จริง) 1.1 การจัดทำข้อมูล Action Plan ลูกค้า In-active 1.2 การจัดทำ Trip Plan
10.30 น.	<b>พักเบรก 15 นาที</b>	
10.45 น.	<b>Project Based Learning</b>	1 ติดตามงานที่มอบหมาย (ได้ “ลงมือทำ” จริง) 1.3 การขายสินค้าแบบ Fulfillment 1.4 การจัดทำ Sales Report
	<b>skills enhancement</b>	1 แบ่งปันความสำเร็จและล้มเหลวให้กับผู้เข้าอบรมท่านอื่น 2 สามารถนำประสบการณ์บวก (ทำสำเร็จ) มาแบ่งปันผู้เข้าท่านอื่น และ ประสบการณ์ลบ (อุปสรรค / ปัญหา) มาแลกเปลี่ยน และหาแนวทางแก้ไข 3 วิทยากรช่วยเติม , เสริม , เพิ่มทักษะ sales จาก Project Based Learning ที่ขาดไปจากการลงมือทำจริง
12.00 น.	<b>พักรับประทานอาหารกลางวัน</b>	
13.00 น.	<b>Sales Forecast</b> - หลักการสำคัญของ <b>Sales Forecast</b>	1 เรียนรู้ทักษะในการวิเคราะห์ข้อมูลและคาดการณ์สถานการณ์ เพื่อให้สามารถวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้าได้ เช่น การสั่งซื้อสินค้าของค้า การจัดการสต็อก การวางแผนเพื่อเสนอขาย
14.30 น.	<b>พักเบรก 15 นาที</b>	
14.45 น.	<b>Sales Forecast</b> - <b>Sales forecast workshop</b>	1. ฝึกทักษะทักษะในการวิเคราะห์ข้อมูลและคาดการณ์สถานการณ์ เพื่อให้สามารถวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้าได้ เช่น การสั่งซื้อสินค้าของค้า การจัดการสต็อก การวางแผนเพื่อเสนอขาย เพื่อนำไปใช้งานจริง
	<b>Assignment</b>	มอบหมายการบ้าน
16.00 น.	<b>จบกระบวนการ Follow Up ครั้งที่ 1</b>	

## กำหนดการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ

หลักสูตร SALES STRATEGY IN ACTION : วางแผนเกมขายให้ชนะตั้งแต่ก้าวแรก

### กระบวนการ Follow Up & Evaluation (Day 3)

เวลา	รายละเอียดกิจกรรม	ผลลัพธ์ที่ได้
9.00 น.	<b>Before Action Review</b>	1. ทบทวนหัวข้อการเรียนรู้ 2. ความคืบหน้า / ความสำเร็จของโปรเจคฯ
	<b>Project Based Learning</b>	1. ติดตามงานที่มอบหมาย (ได้ “ลงมือทำ” จริง) 1.1 การจัดทำข้อมูล Action Plan ลูกค้า In-active 1.2 การจัดทำ Trip Plan
10.30 น.	<b>พักเบรก 15 นาที</b>	
10.45 น.	<b>Project Based Learning</b>	1. ติดตามงานที่มอบหมาย (ได้ “ลงมือทำ” จริง) 1.3 การขายสินค้าแบบ Fulfillment 1.4 การจัดทำ Sales Report
12.00 น.	<b>พักรับประทานอาหารกลางวัน</b>	
13.00 น.	<b>Project Based Learning</b>	1. ติดตามงานที่มอบหมาย (ได้ “ลงมือทำ” จริง) 1.5 การจัดทำ Sales forecast
14.30 น.	<b>พักเบรก 15 นาที</b>	
14.45 น.	<b>skills enhancement</b>	1. แบ่งปันความสำเร็จและล้มเหลวให้กับผู้เข้าอบรมท่านอื่น 2. สามารถนำประสบการณ์บวก (ทำสำเร็จ) มาแบ่งปันผู้เข้าท่านอื่น และ ประสบการณ์ลบ (อุปสรรค / ปัญหา) มาแลกเปลี่ยน และหาแนวทางแก้ไข 3. วิทยากรช่วยเติม , เสริม , เพิ่มทักษะ sales จาก Project Based Learning ที่ขาดไปจากการลงมือทำจริง
16.00 น.	<b>จบกระบวนการ Follow Up ครั้งที่ 2</b>	