หลักการและกระบวนการจัดการการขาย

คู่มือฉบับสมบูรณ์สำหรับการสร้างและบริหารทีมขายสู่ความสำเร็จ

NotebookLM

การจัดการการขายคืออะไร?

การวิเคราะห์ วางแผน ปฏิบัติตามแผน และควบคุมงานด้านการขายให้บรรลุวัตถุประสงค์ของกิจการ

- **Specific:** กำหนดเป้าหมายเฉพาะเจาะจง
- **Measurable:** สามารถวัดผลได้
- **Achievable:** บรรลุเป้าหมายได้จริง
- **Realistic:** มีความเป็นไปได้และสอดคล้องกับความจริง
- **Timely:** กำหนดช่วงเวลาที่ชัดเจน

NotebookLM

ระบบนิเวศของการตลาดและการขาย

ส่วนประสมการตลาด
(Marketing Mix = 4P's)

- ผลิตภัณฑ์ (Product)
- ราคา (Price)
- ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)
- การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

- การโฆษณา (Advertising)
- การประชาสัมพันธ์ (Public Relations)
- การขายโดยบุคคล (Personal Selling)
- การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion)
- การตลาดทางตรง (Direct Marketing)

การจัดการการขาย
(Sales Management)

NotebookLM

วิวัฒนาการและปัจจัยขับเคลื่อน

3. แนวความคิดมุ่งการขาย (Selling Oriented)

2. แนวความคิดมุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ (Product Oriented)

1. แนวความคิดมุ่งการผลิต (Production Oriented)

การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ (Economy)

การเปลี่ยนแปลงของผู้บริโภค (Consumers)

การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี (Technology)

การเกิดธุรกิจแบบใหม่ (New Businesses)

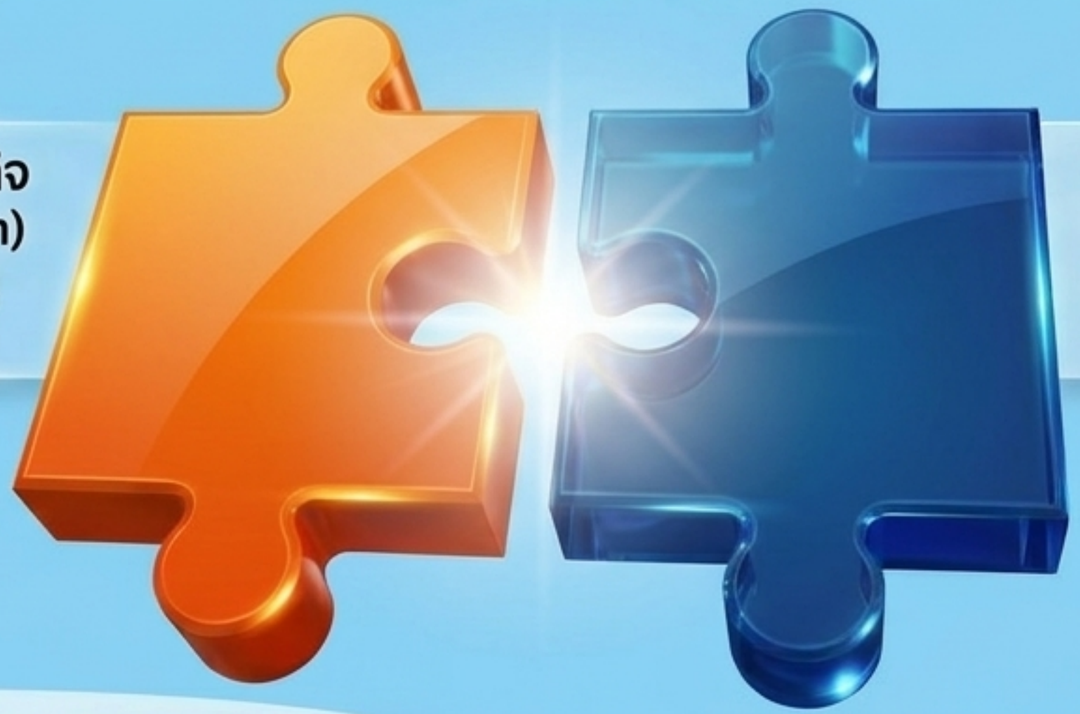
การขยายตัวของชุมชนเมือง (Urbanization)

NotebookLM

การจัดองค์กรขายและการทำงานเป็นทีม

การกำหนดภาระหน้าที่ โครงสร้าง และระเบียบวิธีดำเนินการ
ให้กับบุคลากรฝ่ายขาย เพื่อบรรลุเป้าหมาย

ทีมงานเฉพาะกิจ
(Ad-hoc Team)
รวมตัวเพื่องาน
เฉพาะเจาะจง



ทีมงานถาวร
(Permanent Team)
โครงสร้างหลักระยะยาว
ของกิจการ

NotebookLM

กุญแจสู่ความสำเร็จของทีมขาย

Goals:
เป้าหมายชัดเจนและวัดผลได้

Roles:
บทบาทและหน้าที่ชัดเจน

องค์ประกอบหลัก:
ผู้นำ (Leader),
สมาชิก (Member),
กระบวนการ (Process),
บรรยากาศ (Atmosphere)

Motivation:
การสร้างแรงจูงใจให้สมาชิก

Processes:
กระบวนการปฏิบัติงานที่เป็นระบบ

Interpersonal:
สัมพันธภาพที่ดีในทีม

NotebookLM

ทักษะที่จำเป็นตามระดับการบริหาร

➡ ต้องการ ทักษะด้านความคิด (Conceptual Skill) เป็นหลัก

➡ ต้องการ ทักษะด้านบุคคล (Human Skill) เป็นหลัก

➡ ต้องการ ทักษะด้านเทคนิคการทำงาน (Technical Skill) เป็นหลัก

การเตรียมพร้อมเป็นหัวหน้างาน:

- ✅ 1. การวางแผนงาน
- ✅ 2. จัดรูปแบบกิจกรรม
- ✅ 3. การมอบหมายงานให้ลูกน้อง

NotebookLM

เมทริกซ์วิเคราะห์ประเภทบุคลากร

ความสามารถ (Ability)

กลุ่มเด็กมีปัญหา
(Problem child)

กลุ่มดาวเด่น
(Star)

กลุ่มไม้ตายซาก
(Dead wood)

กลุ่มม้างาน
(Work horses)

ความตั้งใจ/ทัศนคติ (Willingness)

NotebookLM

กายวิภาคของผู้นำและจรรยาบรรณ

1. สุขภาพร่างกายที่แข็งแรง (Health)
2. มีความรู้และการศึกษา (Education)
3. มีความสามารถและสติปัญญาดี (Intellect)
4. บุคลิกภาพดี (Personality)
5. ขยัน อดทน ไม่ย่อท้อ (Diligence)
6. มีมนุษยสัมพันธ์ดี (Human Relations)

จรรยาบรรณนักขาย (Sales Ethics)

- มุ่งขายสินค้าที่มีคุณภาพและไม่เป็นโทษต่อสังคม
- เข้าร่วมกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ สร้างทัศนคติที่ดีต่อตราสินค้า

NotebookLM

รูปแบบการจัดโครงสร้างองค์กรขาย

NotebookLM

เส้นทางความก้าวหน้าในอาชีพ

ระดับบริหาร (Executive Level)

ก้าวสู่การเป็นผู้นำองค์กรที่ประสบความสำเร็จ

พัฒนาตนเองและทำงานเพื่อส่วนรวมอย่างต่อเนื่อง

ระดับปฏิบัติงาน (Practitioner Level)

เริ่มต้นด้วยความรับผิดชอบและเรียนรู้ทักษะ

การจัดการการขายไม่ใช่แค่กระบวนการ แต่คือศิลปะในการสร้างความสำเร็จร่วมกัน

NotebookLM