

ผู้นำทีมขายเก่ง สร้างทีมขายแกร่ง

(A great sales leader builds a strong sales team)

ผู้นำที่สร้างผลงานจากพลังคน
พบ15เทคนิคการเพิ่มยอดขายสมัยใหม่
กลยุทธ์การตลาดออนไลน์บนSocial Media
สร้างเงินสร้างยอดขายสร้างผลงานสร้างความสำเร็จ

สมชาติ กิจยรรยง



-รู้เรา รู้เขา รบร้อยครั้งชนะร้อยครั้ง แต่ถ้าวรบรู้และรู้รบจะชนะ
โดยไม่ต้องรบ

-จอมยุทธ์ย่อมมีบาดแผลเสมออุปสรรคนั้นเป็นปกติของผู้ที่
ทำงานใหญ่ทุกคนนะ

-ทำให้สินค้าขายได้เป็นหน้าที่ของนักการตลาด แต่หน้าที่ของนัก
ขายคือขายของที่ทำแล้วให้ได้

-เมื่อขายไม่ได้อย่าบอกว่าของแพงไม่ดี ไม่มีคนจะซื้อ มิฉะนั้นจะ
ไม่มีอาชีพนักขายเกิดขึ้น

-ทำผลงานให้น่าอิจฉา ดีกว่าไปอิจฉาผลงานคนอื่น

-ออกพบกับลูกค้าดีกว่านั่งฝันหวานอยู่บนเก้าอี้

-เวลาเป็นสิ่งเดียวที่ทุกคนได้รับเสมอเหมือนกัน ไม่มีใครเสียเปรียบ
ได้เปรียบเลย แม้แต่คนเดียว

-ชีวิตคือการต่อสู้อาวุธพิเศษสุดของเรานักขาย ที่ต้องถือไว้คู่กาย
ตลอดชีวิตก็คือกำลังใจ

หน้าลิขสิทธิ์อีบุ๊ค

สถาบันส่งเสริมการพัฒนาบุคลากร(IBC GROUP)

ผู้นำทีมขายเก่งสร้างทีมขายแกร่ง

(A great sales leader builds a strong sales team)

ราคา-200-บาท

ข้อมูลบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

-คิดว่าให้ตัวที่ขายไม่ได้ เพราะไม่ได้ขายหรือขายไม่ได้จริงๆ

-เวลาไปหาลูกค้า คิดเสียใหม่ว่าเราไปให้ของดีมีประโยชน์ไม่ใช่ไปขาย

-อย่าคิดว่าเขาได้เปรียบหรือเสียเปรียบ แต่แข่งกับตัวเองทุกวันจะดีกว่า

-การปฏิเสธครั้งแรกของลูกค้า มิได้หมายความว่าเราจะปฏิเสธตลอดไป

ISBN(E-BOOK) -978-616-94748-7-6

บรรณาธิการต้นฉบับ สมชาติ กิจยรรยง

ศิลปกรรม/ออกแบบปก นางสาววิวรรณ ไชยวัชรนนท์

พิสูจน์อักษรโดย นางสาววิวรรณ ไชยวัชรนนท์

อีเมล skillupinter@gmail.com

จัดพิมพ์และจัดจำหน่ายโดย สมชาติ กิจยรรยง

399 ถ.ลาดพร้าว121 คลองจั่น บางกะปิ กทม.10240

คำนำ

ผู้นำทีมขายเก่งสร้างทีมขายแกร่ง

(A great sales leader builds a strong sales team)

จากยุคโลกาภิวัตน์ สู่ยุคเศรษฐกิจใหม่ ข้าวข้ามเข้าสู่ยุคเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์หรือยุคไอที(IT:(Information Technology)ที่มีข่าวสารข้อมูลต่างมากมาย ประกอบกับการใช้ระบบดิจิทัล(Digital) มาช่วยอำนวยความสะดวกกันอย่างมากมาย จนอาจจะเรียกได้ว่าเข้าสู่ยุคของดิจิทัลแล้วท่ามกลางธุรกิจที่มีการแข่งขันทางการตลาด การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี การแข่งขัน การสร้างและรักษา ลูกค้า จึงเป็นหน้าที่ของนักขาย และผู้บริหารงานขายที่จะต้องสร้างทีมงานขายขององค์กรให้แข็งแกร่งเสมอ ด้วยแนวคิดทางการตลาดที่ทำหน้าที่สำรวจ วิจัย ค้นหาหรือเสาะหาสินค้าต่างๆที่เหมาะสม ตอบสนองแก่ผู้บริโภค โดยนำออกสู่ตลาด ส่วนนักขายหรือผู้บริหารงานขายนั้นจะต้องวางแผนโดยการทำให้ วัตถุประสงค์ สินค้าหรือผลิตภัณฑ์นั้น ไปอยู่ในมือผู้บริโภคหรือผู้ใช้ที่เรียกผู้มุ่งหวังว่าลูกค้าก็ย่อมได้

“ผู้นำทีมขายเก่งสร้างทีมขายแกร่ง”เล่มนี้นั้นจะเป็นทั้ง

หลักการ วิชาการ วิธีการ ประสบการณ์และอุดมการณ์ในการบริหารงานขายที่ผู้เขียนได้ถ่ายทอดออกมาสู่สายตาผู้อ่านด้วยตัวอักษรแทนคำพูดนี้ จะช่วยให้ผู้ที่กำลังจำเป็นหัวหน้า ผู้นำ หรือเป็นผู้บริหารงานขายทุกระดับอยู่แล้วก็ตาม มีแนวคิดหลักการอีกกระทั่ง

จุดยืนหยัดในหลักการทำงาน แต่ก็มีความยืดหยุ่นในเรื่องบางเรื่องที่เป็นประโยชน์ต่อทีมงานและองค์กร ซึ่งถือเอาความถูกต้องมากกว่าความถูกต้อง และใช้เหตุผลมากกว่าอารมณ์ในการประสานเป้าหมายส่วนตัวให้เข้ากับเป้าหมายส่วนรวม

ผู้บริหารงานขายที่ทำหน้าที่สร้างทีมขายให้ประสบความสำเร็จ ควรจะต้องถือนักขายในทีมของตนทุกๆ คนมีความสำคัญ แม้ผลงานจะไม่เท่ากันก็ตาม โดยจะต้องกำหนดเป้าหมายของทีมอย่างเด่นชัด แบ่งงาน สนับสนุน และประสานงานกันอย่างกลมเกลียว เพื่อให้ผลงานรวมบรรลุเป้าหมายในที่สุด

ข้อความแต่ละบท มีบางบทที่จะเสริมสร้างข้อคิด กำลังใจให้แก่ผู้นำในการบริหารทีมขายจะเป็นบันไดทองนำท่านสู่การเป็นผู้บริหารงานขายมืออาชีพ โดยรับรู้แนวทางในการสร้างกองทัพนักขายเกิดขึ้นในสังกัดของตนอย่างมากมาย กล่าวโดยง่ายก็คือ จะช่วยให้ท่านได้สร้างทีมเสีย โดยมีนักขายมืออาชีพขึ้นแนวหน้าอยู่ในสังกัดหรือเครือข่ายของตัวอย่างเข้มแข็งและเกรียงไกร เพื่อให้ท่านผู้นำหรือผู้บริหารได้มีความเจริญเติบโตไปพร้อมกันทั้งรายได้และตำแหน่งหน้าที่การงาน รวมทั้งการยอมรับจากพลจตุรบุคลในทีมงานของท่าน

ด้วยความปรารถนาดี

สมชาติ กิจบรรจง

สารบัญผู้นำทีมขายเก่งสร้างทีมขายแกร่ง

(A great sales leader builds a strong sales team)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 1 บันไดก้าวสู่ผู้บริหารงานขาย	1
(Stepping Stone to Sales Management)	
คุณสมบัติในการก้าวสู่ผู้บริหารการขาย	1
บทที่ 2 ความสำเร็จของนักขายกับผู้บริหารงานขาย	12
(Salesperson and Sales Executive Success)	
บทบาทของพลังทีมงานขายกับบทบาทผู้บริหารงานขาย	13
หน้าที่ของนักขายกับหน้าที่ของผู้บริหารงานขาย	15
บทที่ 3 แนวทางการพัฒนาตนเองสู่ผู้นำทีมขาย	17
(Guidelines for developing yourself into a sales team leader)	
การฝึกฝนตนเองให้เป็นผู้นำ	18
การสร้างเชื่อมั่นในการบริหารงานขาย	19
ทำตัวอย่างไรจึงจะทำให้ลูกน้องเชื่อถือและศรัทธา	19
ข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุงตัวของผู้บริหารให้ดีขึ้น	21
ผู้นำที่ดีพึงละเว้นอะไรบ้าง	23
คุณสมบัติที่จำเป็นของหัวหน้า	25

สารบัญผู้นำทีมขายเก่งสร้างทีมขายแกร่ง

(A great sales leader builds a strong sales team)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 4 บทบาทต่างๆที่ควรมีของผู้ที่บริหารงานขาย	27
(Roles that sales managers should have)	
บทบาทต่างๆของผู้บริหารงานขาย	27
ความแตกต่างระหว่างเจ้านายและหัวหน้า	30
บทบาทที่สำคัญผลักดันสู่ความสำเร็จในงานขาย	32
 บทที่ 5 การชักชวนคนทั่วไปให้มาสนใจงานขาย	 37
(Attracting the general public to become interested in sales)	
หลากหลายวิธีการที่ทำให้ผู้คนมาสนใจในงานขาย	37
 บทที่ 6 จะพูดอย่างไรให้สนใจในงานขาย	 43
(How to speak to get attention in sales)	
ทำให้รู้สึกว่ายาง่าย(แม้ราคาจะสูงก็ตาม)	44
ทำให้เขารู้สึกว่ายางแล้วสนุก(แม้จะรู้สึกว่ายาก)	45
ขายแล้วสบาย	46
ขายเหมือนให้-แสนได้กุศล	47

สารบัญผู้นำทีมขายเก่งสร้างทีมขายแกร่ง

(A great sales leader builds a strong sales team)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 7 จะสรรหาผู้คนสู่ถนนงานขายได้อย่างไร	49
(How to Recruit People to the Sales Road)	
กลยุทธ์ในการเขียนชักชวนให้เกิดความสนใจ	50
วิธีที่จะชวนหรือสรรหากคนจากแหล่งทั่วไป	51
บทที่ 8 ลู่ทางในการคัดเลือกนักขาย	58
(Paths to selecting salespeople)	
ใครคือผู้คัดเลือกนักขาย	58
ขั้นตอนสำคัญในการคัดเลือก	59
ผู้สมัครงานต้องการอะไร	64
หัวข้อการสัมภาษณ์ที่ดี	65
บทที่ 9 แนวทางในการพัฒนาพลังทีมงานขาย	69
(Guidelines for developing sales team strength)	
อบรมเพื่ออะไรทำไมจึงต้องมีการอบรมจะอบรมเมื่อใด	70
การอบรมมีบทบาทอะไรบ้าง	72
วิธีการหาความจำเป็นในการฝึกอบรม	73
ประโยชน์ที่ได้รับจากการอบรมพนักงานขาย	74

สารบัญผู้นำทีมขายเก่งสร้างทีมขายแกร่ง

(A great sales leader builds a strong sales team)

เรื่อง	หน้า
การวางแผนการฝึกอบรมทางการขาย	75
อะไรคือวัตถุประสงค์ของการอบรม/ประชุม	75
เนื้อหาที่ใช้ในการอบรมพนักงานขาย	77
สิ่งที่ควรคำนึงถึงในการจัดอบรม	81
การเตรียมการก่อนการอบรม	82
การประเมินผลการอบรม,	83
การพัฒนาการฝึกอบรม	84
บทที่ 10 วิธีการสร้างยอดนักขาย	86
(How to Build a Top Salesperson)	
บันได 10 ขั้นแห่งความสำเร็จในการพัฒนานักขาย	86
บทที่ 11 การเสริมสร้างทีมและพัฒนาทีมขาย	92
(Team building and sales team development)	
การสร้างทีมคืออะไร	92
ผู้ที่จะสร้างทีมได้จะต้องมีอะไรบ้าง	93
กฎของการสร้างทีม	93
ผู้นำกับการวางแผนการพัฒนาทีมขาย	94

สารบัญผู้นำทีมขายเก่งสร้างทีมขายแกร่ง

(A great sales leader builds a strong sales team)

เรื่อง	หน้า
องค์ประกอบของการทำงานเป็นทีม	95
สาเหตุที่ทีมขายแตกแยกกัน	96
การปรับปรุงคุณภาพของทีมขาย	97
บทที่ 12 เทคนิคการจูงใจในรูปแบบต่างๆให้พนักงาน	99
(Various techniques for motivating salespeople)	
วิธีการและรูปแบบการจูงใจที่เป็นรายได้หรือตัวเงิน	100
วิธีการและรูปแบบการจูงใจที่เป็นสวัสดิการหรือไม่ใช่เงิน	104
การจูงใจและส่งเสริมการขาย	
ในรูปแบบของการจัดให้มีการแข่งขันระหว่างกัน	107
การจูงใจด้วยการยกย่องให้กำลังใจ	112
การจูงใจการขายด้วยการจัดให้มีการเลื่อนขั้นตำแหน่ง	113
บทที่ 13 ทำให้พนักงานรู้สึกท้าทายและตื่นตัว	117
(Make salespeople feel challenged and excited)	
แนวทางการทำให้การขายตื่นเต้นอยู่เสมอ	117

สารบัญผู้นำทีมขายเก่งสร้างทีมขายแกร่ง

(A great sales leader builds a strong sales team)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 14 ผูกใจนักขายไว้กับทีมงาน	122
(Keeping salespeople engaged with your team)	
แนวทางในการผูกจิตใจของนักขายไว้กับองค์กร	122
บทที่ 15 ทำให้นักขายเป็นสุขสนุกกับการทำงาน	127
(Make salespeople happy and enjoy their work)	
วิธีป้องกันไม่ให้ทีมงานขายเกิดปัญหา	127
บทที่ 16 เทคนิคการเพิ่มยอดขายหลากหลายวิธี	131
(Various techniques to increase sales)	
แนวทางเพิ่มยอดขายดูเหมือนจะง่ายแต่ไม่ง่าย	131
บทที่ 17 ตั้งเป้าหมายให้ขายกันสนุกมือ	137
(Set goals to make selling fun)	
การตั้งเป้าหมายที่ดีควรจะเป็น	137

สารบัญผู้นำทีมขายเก่งสร้างทีมขายแกร่ง

(A great sales leader builds a strong sales team)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 18 เทคนิคการวางแผนพิชิตเป้าหมาย	143
(Planning techniques to achieve goals)	
แนวทางในการทำให้ทีมงานบรรลุเป้าหมาย	143
บันไดสู่เป้าหมาย	146
เป้าหมายที่ดีเป็นอย่างไร	146
ขั้นตอนในการบรรลุเป้าหมาย	148
กฎ 5 ข้อ ในการกระตุ้นให้ทีมบรรลุเป้าหมาย	148
วิธีนำทีมให้บรรลุเป้าหมาย	149
การบริหารงานกลุ่มการขายของตน	150
 บทที่ 19 เทคนิคการจัดประชุมทีมขาย	 152
(Sales Team Meeting Techniques)	
การเตรียมการประชุม	153
เมื่อเริ่มประชุม	155
ระหว่างการประชุม	157
ผลสำเร็จของการจัดประชุม	158
ตัวอย่างกำหนดการประชุม	160

สารบัญผู้นำทีมขายเก่งสร้างทีมขายแกร่ง

(A great sales leader builds a strong sales team)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 20 การควบคุมดูแลทำงานของนักขาย	162
(Sales Team Meeting Techniques)	
เป้าหมายของการควบคุม	163
วิธีการควบคุมดูแลการทำงานของนักขาย	163
การประเมินผลจากรายงานหรือผลงาน	166
 บทที่ 21 เทคนิคการตรวจสอบการทำงานของนักขาย	 168
(Techniques for checking salespeople's performance)	
ตรวจสอบการของนักขายจากการสอบถาม	168
ตรวจสอบการขายของนักขายจากบุคคลต่างๆ	174
ตรวจสอบการทำงานขายในขณะออกสนามขาย	177
 บทที่ 22 แนวทางการปรับปรุงการทำงานของนักขาย	 185
(Guidelines for improving sales performance)	
วิธีการปรับปรุงคุณภาพหรือผลงานของนักขาย	186
ขั้นตอนในการให้คำปรึกษา	187

สารบัญผู้นำทีมขายเก่งสร้างทีมขายแกร่ง

(A great sales leader builds a strong sales team)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 23 ดัชนีที่ชี้ว่ายอดขายจะตกลง	189
(Index indicating sales will fall)	
สัญญาณเตือนภัยที่อาจจะใช้สาเหตุที่ทำให้ยอดขายหดหายไป	189
บทที่ 24 พบสุดยอดเทคนิคเพิ่มยอดขายสมัยใหม่	194
(Discover the latest in modern sales techniques)	
15 เทคนิคการเพิ่มยอดขายสมัยใหม่เพิ่มโอกาส	
ปิดการขายได้มากขึ้น	194
นักขายต้องรู้กลยุทธ์การตลาดออนไลน์บน Social Media	204
บทที่ 25 พฤติกรรมในการซื้อของลูกค้าในวันนี้	206
(Today's customer purchasing behavior)	
พฤติกรรมของลูกค้าขึ้นอยู่กับอะไร	206
เหตุผลที่ผู้ซื้อไม่พึงพอใจ	210
การตัดสินใจซื้อของลูกค้าทางจิตวิทยา	210
แรงจูงใจที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	211

สารบัญผู้นำทีมขายเก่งสร้างทีมขายแกร่ง

(A great sales leader builds a strong sales team)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 26 สูตร10C,10Pและ15ป.ที่ควรคำนึง เพื่อการนำเสนอสินค้าให้ได้ผล	218
(Formula 10C, 10P and 15P that should be considered for effective product presentation)	
หลัก10C เพื่อให้ยอดขายปังดังไปไกลเลย	218
10P เพื่อชัยชนะถ้าจะแข่งขันกัน	221
15ป.ที่ควรคำนึงในการนำเสนอสินค้าต่างๆ	226
บทที่ 27 จะปรับเปลี่ยนวิธีการขายได้อย่างไรผู้ติดต่อยอมรับ	233
(How to change the sales method the contact accepts)	
สู่การขายอย่างสร้างสรรค์	233
นักขายจะปรับเปลี่ยนแนวทางการขายอย่างไร ในภาวะปัจจุบัน	234
บทที่ 28 เทคนิคการบริหารเวลาสำหรับนักขาย	239
(Time management techniques for salespeople)	
การบริหารเวลาบริหารทีมงานและตนเอง	239

สารบัญผู้นำทีมขายเก่งสร้างทีมขายแกร่ง

(A great sales leader builds a strong sales team)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 29 ศิลปะการพูดทาบถามก่อนการเสนอประโยชน์	246
(The art of making an overture before offering benefits)	
ศิลปะในการสร้างความอบอุ่นใจ	246
ศิลปะในการเปิดใจสนทนา	247
ศิลปะในการพูดคุยนทนา	248
 บทที่ 30 เทคนิคการพูดเพื่อการเสนอขายให้ได้ผล	 250
(Speaking techniques for effective sales pitches)	
ขั้นตอนหลักที่สำคัญสามประการ	250
เจรจาการขายอย่างไรให้ได้ผล	254
หลักการทักทาย	255
หลักการเริ่มต้น	255
หลักการดำเนินเรื่อง	256
หลักการสรุปจบ	257

สารบัญผู้นำทีมขายเก่งสร้างทีมขายแกร่ง

(A great sales leader builds a strong sales team)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 31 สร้างกำลังใจในการบริหารงานขาย	259
(Creating motivation for direct sales management)	
การสร้างแรงบันดาลใจ และความใฝ่ฝัน	259
คติพจน์ คำคม	263
บทที่ 32 แก่คิดในความสำเร็จของชีวิต	267
(Life Success Thoughts)	
ทำอะไรให้ชีวิตเราประสบความสำเร็จ	267
ต้องมีโอกาส	267
ความทะเยอทะยาน	268
เรียนรู้-มีคุณธรรม	269
เป็นนักวางแผนสู่เป้าหมายที่วาดไว้	270
บทที่ 33 เมื่อท้อแท้แต่ไม่ท้อถอย	271
(When discouraged, but not discouraged)	
แนวความคิดและวิธีปฏิบัติเพื่อขจัดความท้อแท้กังวล	272

สารบัญผู้นำทีมขายเก่งสร้างทีมขายแกร่ง

(A great sales leader builds a strong sales team)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 34 แนวทางการปกครองดูแลทีมขาย (Sales Team Governance Guidelines)	282
วิธีปฏิบัติต่อทีมขาย	282
นักขายมือใหม่	283
นักขายมืออาชีพ	283
นักขายมือเก่า	284
การใช้พระเดชและพระคุณในการปกครองทีมขาย	284
ประเภททีมขายกับวิธีในการปกครอง	286
 บทที่ 35 ฝันให้ไกลแล้วไปให้ถึงซึ่งเป้าหมาย (Dream big and reach your goals)	 291
แนวทางสู่ความหวังหรือความฝันที่เป็นจริง	291

คำนิยม

ผู้นำทีมขายเก่งสร้างทีมขายแกร่ง

(A great sales leader builds a strong sales team)

หนังสือเกี่ยวกับการขายและบริหารงานขายนั้นมีย่อยมากมาย ในท้องตลาด ส่วนมากมักจะเป็นเรื่องที่แปลและเรียบเรียงมาจาก ประสบการณ์ของนักขายในต่างประเทศ แต่**“สร้างทีมขายให้ประสบความสำเร็จ”** เป็นหนังสือที่เขียนสำหรับนักขายที่มีแนวโน้มว่าจะเป็น หัวหน้า ผู้นำทีมขายและผู้ประกอบการต่าง ๆ โดยอดีตนักขายมือ อาชีพระดับหนึ่งซึ่งมีประสบการณ์ ความสามารถและมีความเข้าใจใน งานขายอย่างแท้จริง สำนวนภาษา คมชัด แยกชัด แต่เข้าใจง่าย แสดง ถึงความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ให้แก่ผู้อ่านในทุกแง่มุม

สร้างทีมขายให้ประสบความสำเร็จ เกิดจากประสบการณ์ ในการขายและการบริหารงานขายมานานกว่า 20 ปี ย่อมเป็น หลักประกันในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระสู่ท่าน สาระสำคัญของ หนังสือเล่มนี้จะช่วยให้ผู้บริหารงานขายทุกผลิตภัณฑ์และทุกระดับได้ มีการเสริมสร้างพัฒนาตนเอง เพื่อที่จะได้พัฒนาทีมงานและสร้างทีม ขายให้เข้มแข็ง เหมาะสำหรับนักขายและผู้บริหารงานขายทุก ๆ วงการที่จะต้องทำหน้าที่สำคัญคือ การเสาะแสวงหา การคัดเลือก พลังทีมขาย การสร้างทีมขาย การฝึกฝนพัฒนาทีมขาย การกระตุ้น ปลุกเร้าให้ทีมขายทำงานและการปกครองดูแลทีมขายของตน เพื่อให้ ผลงานของทีมบรรลุเป้าหมายและเป็นแหล่งรวมของนักขายมืออาชีพ เมื่อท่านได้สร้างพลังทีมเสียให้สำเร็จในที่สุด

คุณสมชาติ กิจยรรยง เคยร่วมงานกับภาคเหรียญทองของ
บริษัท เอ ไอ เอ จำกัด อยู่ระยะหนึ่ง ต่อมาภายหลังได้ทำงานขายและ
บริหารงานขายกับบริษัทขายตรงหลายแห่ง รวมทั้งเป็นนักการตลาด
และฝึกอบรมที่มีความสามารถท่านหนึ่ง

สุพัฒน์ เลิศพนมวรรณ LIC

ผู้อำนวยการภาคระดับสูง(E.D.D)

บริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชั่นแนลแอสซัวรันส์ จำกัด(AIA)

บทที่ 1 บันไดก้าวสู่ผู้บริหารงานขาย

(Stepping Stone to Sales Management)

เป็นอันที่ทราบกันดีอยู่แล้วว่าบุคคลที่ประสบความสำเร็จอย่างสูงสุดในชีวิตของแต่ละท่าน มีไม่น้อยเลยที่เริ่มต้นจากอาชีพการเป็นนักขาย สูตรสำเร็จของยอดนักขายก็คือ การก้าวสู่ผู้บริหารงานขาย และการสร้างทีมนักขายให้เกิดขึ้นในทีม ในสังกัดของคนให้ได้ ในระยะเวลาอันสั้น ปัญหาที่อยู่ที่ว่า จะทำอย่างไร

คุณสมบัติในการก้าวสู่ผู้บริหารการขาย

ธุรกิจต่างๆ ก็มีเทคนิคการขายที่มีประสิทธิภาพแตกต่างกันออกไป การที่เราได้มีโอกาสศึกษาเทคนิคในการทำงานของผู้ที่ประสบความสำเร็จ ซึ่งเป็นเทคนิคที่ดีและเป็นที่ยอมรับแล้ว รวมถึงการได้นำแบบอย่างทางการบริหาร วิธีการทำงานขายของผู้ที่มีความสามารถ และกล้าที่จะทำตามในวิธีการต่างๆ นั้นแล้ว ก็ย่อมมีสิทธิ์เป็นผู้ประสบความสำเร็จได้เช่นกัน และนี่ก็เป็นแนวความคิดที่ได้รวบรวมมาฝากจากนักขายมืออาชีพ เพื่อให้เพื่อนนักขายทำงานอย่างมุ่งมั่น เพื่อการก้าวขึ้นสู่ผู้บริหารงานขายในอนาคตอันใกล้ดังนี้

1. เชื่อมั่นในอาชีพการขายสูง

ต้องเชื่อว่าอาชีพการขายเหมาะสมสำหรับเราในฐานะผู้แสวงหาความสำเร็จในงาน ในชีวิตครอบครัวของตน เชื่อมั่นว่าอาชีพขายสามารถอำนวยประโยชน์ให้กับทั้ง 2 ฝ่าย คือทั้งผู้ขายและลูกค้า ซึ่งลูกค้าก็จะได้ประโยชน์จากคุณสมบัติพิเศษของสินค้า ส่วนผู้ขายก็

จะได้ประโยชน์ภายหลังเสร็จสิ้นการขายที่น่าพอใจ ในรูปของ
ผลประโยชน์ หรือรายได้ต่างๆ

เชื่อมั่นว่าบุคคลที่จะประสบความสำเร็จทางธุรกิจส่วนใหญ่
ก็จะเริ่มต้นจากอาชีพการขายและเป็นอาชีพเดียวที่เป็นทางลัดสู่เศรษฐกิจ
ยุคใหม่ โดยอาศัยแต่เพียงความสามารถของตนเท่านั้น

บุคคลที่ประสบความสำเร็จในอาชีพการขาย จะมีความเชื่อมั่นใน
อาชีพทางการขายอย่างสูงคือบุคคลเหล่านี้จะคิดว่าสำหรับตัวเขานั้นมี
หนทางเดียวเท่านั้นที่จะล้มตาอำปากได้อย่างมีเกียรติ ได้รับ
ความสำเร็จอย่างใหญ่หลวง ได้ท่องเที่ยวรอบโลก และความสำเร็จ
ทั้งหลายทั้งปวงนั้นมีเพียงอาชีพการขายโดยการเป็นนักขายมืออาชีพ
เท่านั้น

ดังนั้นจิตใจ ความมุ่งมั่น ความปรารถนา และสมาธิของมือ
อาชีพ จึงท่วมเทกำลังและชีวิตทั้งชีวิตให้กับอาชีพการขายอย่างเต็ม
กำลังและสุดฝีมือ

เขาเชื่อว่าอาชีพขายสามารถคลั่งบันดาลรายได้สูงๆ บ้านหลัง
ใหญ่ๆ หลักทรัพย์มูลค่ามหาศาล ฯลฯ ให้กับเขาได้เหมือนๆ กับ
ตัวอย่างคนอื่นๆ ที่เคยเห็นหรือเคยได้ยินมาก่อน ที่เขาได้รับ
ความสำเร็จในอาชีพการขาย โดยเป็นนักขายมืออาชีพ

2.จริงใจและซื่อสัตย์ต่ออาชีพ

การที่จะพิสูจน์ว่านักขายนั้นมีความจริงใจและซื่อสัตย์ต่ออาชีพหรือไม่นั้น สามารถวัดได้หลายๆ จุด เช่น

การรับชำระค่าสินค้า หรือมัดจำจากลูกค้าแล้วรีบส่งหิ้วหน้าหรือบริษัทของตนไม่นำเงินไปหมุนหรือออกเช็คแทนลูกค้า (โดยเฉพาะการขายประกัน ซึ่งหากเกิดปัญหาบริษัทมีสิทธิที่จะปฏิเสธการจ่ายเงินชดเชย)

การขายสินค้าตรงตามราคา และของแถมที่บริษัทกำหนดไม่ขายตัดราคา เพียงเพื่อให้ได้ยอดขายเท่านั้น

ความจริงใจต่ออาชีพประการต่อมาก็คือ การเข้าร่วมประชุม เข้าร่วมกิจกรรมของบริษัท และเข้าบริษัทสม่ำเสมอ

นักขายมีอาชีพจะเพียบพร้อมไปด้วยคุณธรรม มารยาทและจรรยาบรรณในการขาย ในฐานะที่เขาถือว่าเส้นทางการขายเพียงเส้นทางเดียวที่จะทำให้เขาเจริญเติบโตได้อย่างสุดขีด เขาจึงซื่อสัตย์ต่ออาชีพของตน โดยการถือลูกค้าคือหัวใจสำคัญของการทำงาน โดยการซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ต่อองค์กร และต่อเพื่อนร่วมอาชีพการขาย โดยการถือคติประจำใจไว้ตลอดเวลาว่า ซื่อกินไม่หมด คดกินไม่นาน

นอกจากนี้มืออาชีพจะซื่อสัตย์ต่อแผนการทำงานที่จะต้องสัญญากับตัวเองว่า จะต้องทำงานอย่างสม่ำเสมอและตลอดเวลา นั่นก็คือซื่อสัตย์ต่อตนเองนั่นเอง

3. ขยันอดทนสม่ำเสมอ

อาชีพการขาย ไม่มีคำว่า ราชรถมาเกย หรือบุญหล่นทับ
อาชีพการขาย เกิดจากความขยัน อย่างฟันฝ่า ไม่มีคำว่าฟลุ๊ค

อาชีพการขาย ต้องอดทน อดกลั้น มิฉะนั้นจะอดตาย
ความสำเร็จในอาชีพการขาย เกิดจากความพยายามอย่างสม่ำเสมอ มิใช่นอนรอโชคชะตา หรือวาสนา

ความขยันอันเกิดจากการทำซ้ำ การทำซ้ำบ่อยๆ จะกลายเป็นทักษะที่ดี ซึ่งทักษะในการทำงานจะเป็นประสบการณ์ในการทำงาน ขยันเกิดจากการกระทำซ้ำ บ่อยๆ จนกลายเป็นนิสัยแห่งความสำเร็จของมืออาชีพในที่สุด นักขายนั้นต้องเสาะหา, ฟันฝ่า, ต่อสู้ อย่างเชี่ยวชาญ โดยอาศัยพรแสวง กระทำบ่อยๆ ซ้ำแล้วซ้ำเล่าจนเป็นพรสวรรค์ในการขายในที่สุด

4. แรกงานในสินค้านั้น

มืออาชีพจะต้องมีความเจนจัด รอบรู้ อย่างเชี่ยวชาญในคุณลักษณะของสินค้าที่กิจการของตนมีขายอยู่ทุกรายการ ไม่ว่าตนเองจะขายอยู่หรือไม่ก็ตาม จุดอ่อนของนักขายมืออาชีพก็คือ ขาดความแม่นยำในตัวสินค้า เพราะคิดว่าตนเองรู้แล้ว ยิ่งขายอยู่นานยิ่งฉลาดน้อยลง เนื่องจากไม่ยอมศึกษาหาความรู้ในตัวสินค้า

มืออาชีพจำเป็นต้องต้องแรกงานในสินค้านั้นด้วยเหตุผลที่สำคัญก็คือ เพื่อถ่ายทอดความรู้และความเข้าใจในคุณสมบัติ

ศรัทธาในงานอาชีพ

ยึดมั่นในเป้าหมาย

รักษาระเบียบวินัยในการปฏิบัติตามแผนงาน

คนที่ยอมจำนนไม่เคยเป็นผู้ชนะและคนที่ชนะก็ไม่เคยยอม
 งานง่ายๆ เมื่อคิดก็วาดเป็นภาพฝัน เมื่อฝันถึงได้ก็ลงจินตนาการต่อ
 และเมื่อจินตนาการแล้ว ก็ควรบรรจงเสริมขบวนการ วิธีการปฏิบัติ
 เข้าไปแล้วภาพนั้นก็จะจริงอย่างที่คิดฝัน