



นักขายทุกคนมีเป้าหมายในการทำงาน คือสำเร็จและมั่งคั่งแน่นอน แต่แล้วก็มีสิ่งเร้า ที่เรียกว่าอุปสรรค มาทำให้ความตั้งใจในการประสบความสำเร็จลดลง ซ้ำลง ด้วยคำพูดสวยๆ ปลอดภัยว่า รอหน่อย พักหน่อย เดี่ยวก็ถึงนำ นักขายทุกคนเคยผ่านและคุ้นๆ กับความรู้สึกแบบนี้แน่นอน แต่สิ่งที่ยากชวนคุยกันต่อคือการหาแนวทาง 8 วิธีพัฒนานักขายให้สำเร็จ มั่งคั่ง ในแบบที่ใช่ สไตล์คุณ

- ✚ สร้างทัศนคติ เป็นไปได้ ให้กับทีมงาน ด้วยการสนับสนุนให้มีความมั่นใจในการทำงานขายด้วยการเตรียมตัวพร้อมเรื่องดีๆ ให้มีพลังในการเผชิญ เช่น ชมตัวเองจากความภูมิใจในอดีต, พูดถึงความภูมิใจในอนาคต, หาข้อดีของลูกค้ารายสำคัญ ฯลฯ
- ✚ กำหนดเป้าหมายหรือยอดขาย ร่วมกับทีมงานให้ชัดเจน เป็นไปได้ และท้าทาย ทำให้นักขายรู้สึกถึงความเป็นเจ้าของในเป้าหมาย ซึ่งมีโอกาสบรรลุเป้าหมายได้จริง
- ✚ ทำตัวเป็นโค้ช และพี่เลี้ยงในทุกวัน เลือกเทคนิคและบทบาทในการกระตุ้นทีมงานให้มีความกระตือรือร้น สนุกกับการทำงานด้วยความคิดสร้างสรรค์ และเชื่อมั่นในศักยภาพตัวเอง

อาจารย์สุณิชา ชอบชัย

<http://www.sunitcha.com>

Tel 081-7555-506, 062-659-9545 (โค้ชสุณิชา)

- ✚ รับฟังอย่างตั้งใจ ในการสะท้อนของทีมงาน เพื่อเป็นตัวอย่าง พร้อมสอนให้นักขายเรียนรู้ทักษะการฟังลูกค้า ผ่านการทำงานร่วมกัน หากคุณทำได้จริง นักขายย่อมมีความมั่นใจในนำทักษะการฟังไปประยุกต์ใช้ในการทำงานขายอย่างจริงจัง
- ✚ วิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า และค้นหาความชอบของตัวเองในการทำงานกับลูกค้าประเภทต่างๆ เช่น ลูกค้ารายใหญ่, ลูกค้าเน้นเจาะลึกความเชี่ยวชาญ, ลูกค้าต้องการบริการ, ลูกค้ารายย่อย ฯลฯ หากนักขายทราบจุดเด่นและความถนัดในการพูดคุยกับลูกค้าประเภทไหนแล้ว จะยิ่งเพิ่มความสำเร็จได้ด้วยการโฟกัสตลาด ได้ชัดเจนมากขึ้น
- ✚ ชื่นชม ให้รางวัล และให้ความสำคัญกับทีมงานขายตามข้อเท็จจริง เพื่อเพิ่มพลังเสริมกำลังใจ ในการทำงานขาย ที่ต้องเจอกับสิ่งเร้าหรือสถานการณ์กระตุ้นจากลูกค้าบ่อยครั้ง ดังนั้นคุณต้องสามารถชวนเขาหามุมมองด้านดีตามหลักจิตวิทยาของใจทีมขาย
- ✚ วางกลยุทธ์ร่วมกันในการเพิ่ม หรือปรับเทคนิคการนำเสนอ เช่นการฝึกฝนและแสดงบทบาทสมมติ เพราะจะสร้างวัฒนธรรมการพัฒนาทีมขายให้มีความสำเร็จได้อย่างต่อเนื่อง
- ✚ พัฒนาทีมงานสม่ำเสมอ ตัวประเด็นสำคัญในการทำงานขาย เช่น สินค้าใหม่, จุดขายสินค้า, การเจรจา และเทคนิคต่างๆ ให้นักขายเชื่อมั่นได้ว่าสิ่งที่ตัวเองมีนั้นดีและยอดเยี่ยม ทำให้การนำเสนอลูกค้าสัมผัสได้ถึงความน่าเชื่อถือ และไว้วางใจในการเป็นนักขายมืออาชีพของทีมงาน

อ่านถึงตรงนี้แล้ว ท่านผู้บริหารทีมงานขายพอได้ไอเดียอะไรไปใช้ในการสร้าง และพัฒนาทีมงานคุณได้บ้าง เมื่อนำไปใช้แล้วได้ผลอย่างไรนำมาแลกเปลี่ยนกันบ้างนะคะ