

# กรณีศึกษา : หมวดยุติการที่มงานขาย เรื่องที่ 1 # ลูกน้องที่เกียจ ไม่ได้ตั้งใจ

คุณสมชายเป็นผู้จัดการที่มีประสบการณ์สูง เก่งในงานขายเป็นอย่างมาก แต่ในความคิดของคุณสมชายคิดว่า ลูกน้องที่เป็นพนักงานขาย ไม่ค่อยขยัน ทำงานแล้วไม่ได้ตั้งใจ ให้เป้าหมายยอดขายไปที่ทำไม่ได้ บอกให้ทำรายงานมาส่งก็ไม่ส่ง วันๆเอาแต่นั่งใหม่บริษัทฯ ไม่ยอมออกไปหาลูกค้า

คุณสมชายไม่รู้จะทำอย่างไรดี ที่จะทำให้ลูกน้องขยันให้มากขึ้นและทำเป้าหมายยอดขายให้ได้ จะดูท่าว่ากล่าวก็กลัวจะลาออกกันไปหมด จะไม่ว่าเลยก็คงขายไม่ถึงเป้าหมาย จึงเป็นกังวลอย่างมาก

หากคุณเป็นคุณสมชาย คุณจะดำเนินการแก้ไขปัญหานี้อย่างไร?  
เพื่อให้ลูกน้องมีเป้าหมายและมุ่งมั่นในเป้าหมายของตัวเอง

**วิเคราะห์อาการและกำหนดแนวทางแก้ไข**

- อาการของผู้จัดการฝ่ายขาย

.....  
.....

- หลุมพรางของพนักงานขาย

.....  
.....

- แนวทางที่ใช้ในการพัฒนาพนักงานขาย

.....  
.....