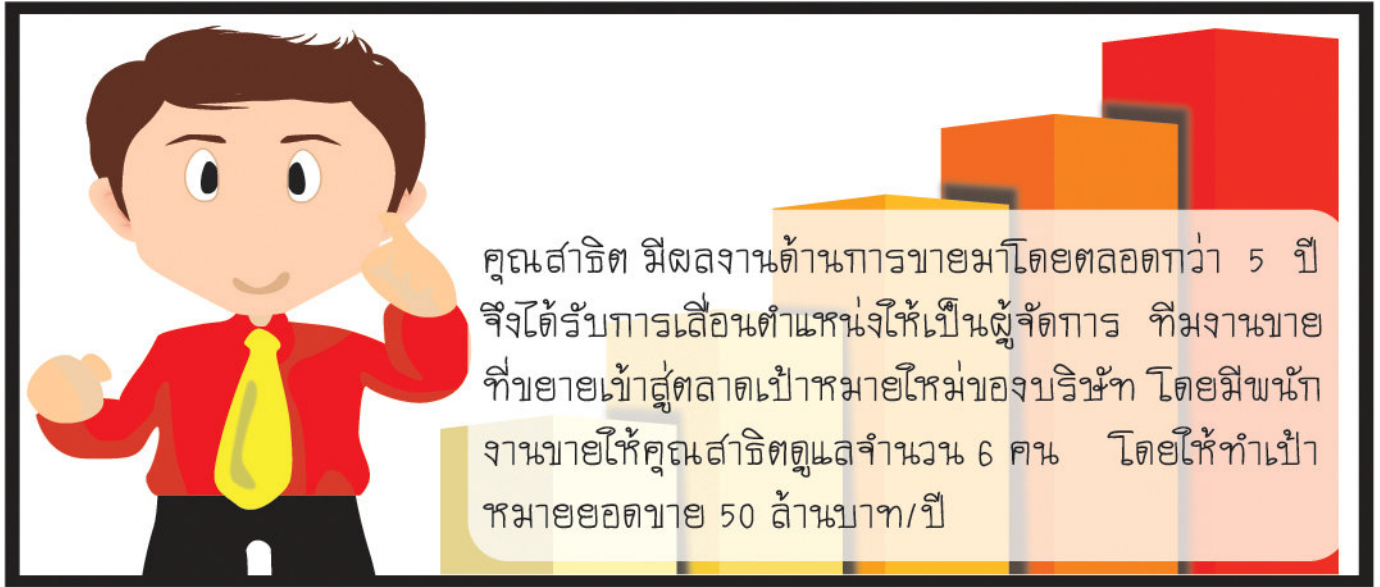


กรณีศึกษา : หมวกผู้จัดการทีมงานขาย

เรื่องที่ 3 # พนักงานขายใหม่เกือบทั้งหมด



สิ่งที่คุณสาธิตเป็นกังวล คือ.....

เขาเคยทำคนเดียว 10 ล้านบาท/ปี แต่ปีนี้ 50 ล้านบาท/ปี/ทีม จะทำได้หรือไม่

พนักงานเก่า 2 คน จะฟังเขาหรือไม่

พนักงานใหม่ 4 คน จะขายเป็นหรือไม่

ตลาดเป้าหมายใหม่ มีความต้องการมากแค่ไหน

เขาโชคดีหรือโชคร้ายกันแน่ (เริ่มไม่แน่ใจ)



ถ้าคุณเป็นผู้จัดการแล้วมีข้อกังวลดังกล่าว แต่มองเป็นเรื่องท้าทาย แล้วเริ่มวางแผนการทำงาน คุณจะเริ่มต้นอย่างไร
แล้วจะดำเนินการอะไรบ้าง เพื่อพิชิตเป้าหมายยอดขายให้ได้

วิเคราะห์อาการและกำหนดแนวทางแก้ไข

- อาการของผู้จัดการฝ่ายขาย

.....
.....

- หลุมพรางของพนักงานขาย

.....
.....

- แนวทางที่ใช้ในการพัฒนาพนักงานขาย

.....
.....