

กรณีศึกษา : หมวดผู้จัดการที่มอบหมาย เรื่องที่ 4 # Sales ท้าคู่แข่งมากเกินไป



พนักงานขายของบริษัท ร่ำรวย จำกัด จะชอบมาบ่นให้ผู้จัดการฟังอยู่เรื่อยๆ ว่า คู่แข่งบ้านเรามีจุดเด่น เรื่องอะไรบ้าง และก็คิดว่าคงไม่สามารถเอาชนะคู่แข่งบ้านได้แน่ๆ เช่น...



พี่เราสู้คู่แข่งไม่ได้หรอก ราคาเขาถูกกว่าเราเยอะ ในขณะที่สินค้ามีคุณสมบัติเหมือนกันเลย

เธอได้นำเสนอบริการของเราที่ดีกว่าไปหรือยัง?

พี่คู่แข่งเราเขาก็มีบริการ และลูกค้าที่ซื้อคู่แข่งมากกว่าเราด้วย คงสู้ไม่ได้หรอก

พี่ว่าเธอลองทำตารางเปรียบเทียบดูหน่อย
ชี้ว่าเราจะชนะเรื่องอะไรได้บ้าง?

พี่ทำออกมาที่สู้ไม่ได้หรอก ไม่รู้จะทำไปทำไม!!!!

ถ้าคุณเป็นคุณผู้จัดการขายของบริษัทนี้ คุณจะดำเนินการแก้ไขปัญหานี้อย่างไรเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับพนักงานขายของคุณเอง

วิเคราะห์อาการและกำหนดแนวทางแก้ไข

- อาการของผู้จัดการฝ่ายขาย

.....
.....

- หลุมพรางของพนักงานขาย

.....
.....

- แนวทางที่ใช้ในการพัฒนาพนักงานขาย

.....
.....