

เรื่องที่ 6 # กำหนดรูปแบบการพัฒนาที่มงานขาย

คุณฐานันท์ ประสบความสำเร็จเป็นอย่างดีในตำแหน่ง
งานขายอยู่กับบริษัท รุ่งเรือง จำกัดมากกว่า 15 ปี เริ่ม
ต้นจากพนักงานขายธรรมดา จนเป็นผู้จัดการที่มงาน
ขายมาแล้ว 5 ปี จนถึงปัจจุบัน



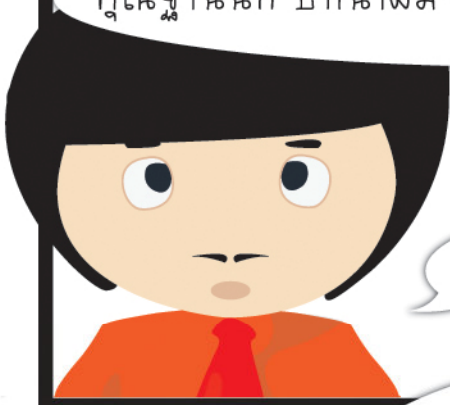
วันหนึ่งกรรมการผู้จัดการได้เรียกคุณฐานันท์เข้าไปคุย

2

1

3

คุณฐานันท์ ปีหน้าผมจะแต่งตั้งให้คุณเป็นผู้จัดการอาวุโส



ผมคิดว่าผมยังไม่พร้อมครับ

ผมรู้ว่าคุณทำได้แต่ยังไม่มั่นใจ
ลองไปทำแผนการพัฒนาที่มงาน
ขายมาให้ผมดูหน่อย จะได้ให้ผู้จัดการไว้ใช้
ตอนคุณขึ้นเป็นผู้จัดการอาวุโสแล้ว



ครับ! (เราจะทำได้ใหม่เมื่อ-คิดในใจ)



คุณลองคิดว่าตัวเองเป็นฐานันท์แล้วกำลังได้รับโอกาสนี้
ลองนำเสนอ “คัมภีร์” การพัฒนาที่มงานขายของตัวเองดูหน่อยครับ

วิเคราะห์อาการและกำหนดแนวทางแก้ไข

- อาการของผู้จัดการฝ่ายขาย

.....
.....

- หลุมพรางของพนักงานขาย

.....
.....

- แนวทางที่ใช้ในการพัฒนาพนักงานขาย

.....
.....