

เทคนิคปิดการขาย
สำหรับ Sales Engineer

ในปัจจุบันธุรกิจนำเข้าสินค้าทางวิศวกรรม ไม่ว่าจะเป็นบริษัท หรือโรงงาน ไม่ว่าจะเป็นสินค้าที่ผลิตคราวละมากๆ และขายยกล็อต หรือธุรกิจที่ขายสินค้าวิศวกรรมที่มีราคาสูง อย่างเช่น เครื่องจักรต่างๆ จำเป็นต้องมีบุคคลที่จะสามารถใช้ทักษะการนำเสนอสินค้าที่มีความซับซ้อน และเป็นสินค้าที่ต้องอาศัยผู้ที่มีความรู้ทางวิศวกรรมโดยตรงเป็นหลัก แต่การขายในลักษณะนี้จำเป็นต้องมีพนักงานขายที่มีความรู้ความสามารถในระดับสูง และต้องมีความพร้อมและน่าเชื่อถือเพียงพอที่จะสามารถปฏิบัติหน้าที่ตรงนี้ได้ เพราะเป็นการขายสู่ลูกค้าการตลาดองค์กร อีกทั้งนักขายที่สำเร็จการศึกษาทางด้านวิศวกรรมโดยตรงอาจจะไม่ได้เรียนทางด้านการขายมาก่อน

ดังนั้นจึงทำหลักสูตรนี้มาเพื่อเตรียม Sales Engineer ที่ต้องขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าธุรกิจ ให้มีความพร้อมทั้งด้านทัศนคติ ความรู้ ทักษะ และนิสัยการทำงานที่ดี ให้เพียงพอที่จะปฏิบัติหน้าที่ตรงนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้ความเข้าใจ บทบาทหน้าที่ ของ Sales Engineer
2. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้ความเข้าใจ Sales Engineer มืออาชีพต้องมี SRPTA
3. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจรูปแบบการขายแบบ Sales Engineer
4. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจสิ่งที่คุณจะต้องเจอ เมื่อคุณไปบริษัท, โรงงานของลูกค้า
5. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจการเตรียมตัวเองก่อนเข้าพบกลุ่มลูกค้าบริษัทและโรงงาน
6. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจทัศนคตินักขาย Sales Engineer
7. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจความรู้นักขาย Sales Engineer
8. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจทักษะการขาย Sales Engineer
9. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจนิสัยนักขาย Sales Engineer
10. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจ Lead Generation

เนื้อหาหลักสูตร

1. บทบาทหน้าที่ของ Sales Engineer
2. Sales Engineer มืออาชีพต้องมี SRPTA
3. รูปแบบการขายแบบ Sales Engineer
4. สิ่งที่คุณจะต้องเจอ เมื่อคุณไปบริษัท, โรงงานของลูกค้า
5. การเตรียมตัวเองก่อนเข้าพบกลุ่มลูกค้าบริษัทและโรงงาน

6. ทัศนคตินักขาย Sales Engineer
7. ความรู้นักขาย Sales Engineer
8. ทักษะการขาย Sales Engineer
9. นิสัยนักขาย Sales Engineer
10. Lead Generation

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร ? พนักงานขายสินค้าวิศวกรรม, Sales Engineer ทุกธุรกิจ

วิธีการอบรม การบรรยาย การทำ Workshop บทเจรจาการขาย การแสดงบทบาทสมมุติ (Role-Play)

บรรยายโดย **อาจารย์รัชเดช อติกนิษฐ** **โค้ชนักขาย B2B&B2C**

การศึกษา

ปริญญาตรี: เศรษฐศาสตรบัณฑิต (มหาวิทยาลัยรามคำแหง)

ปริญญาโท : บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต)

ประสบการณ์การทำงาน

โค้ชนักขาย B2B&B2C เคยเป็น กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ.อาร์.พี.เซลล์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

รองผู้อำนวยการฝ่ายบริหาร บริษัท ฟินอินชัวรันส์ โบรคเกอร์ จำกัด และมีประสบการณ์ในการบรรยายธุรกิจการขายหลายธุรกิจไม่ว่าจะเป็น สถาบันการเงินประกันชีวิต ประกันภัยอสังหาริมทรัพย์ วิศวกรโรงงานเคมีภัณฑ์ Modern trade และอื่นๆ อีกมากมาย

ประสบการณ์บรรยายมากกว่า 17 ปี บรรยายกว่า 80 องค์กรทั้งหน่วยงานรัฐเอกชนและสถาบันการศึกษา มี Facebook fanpage ที่มีผู้ติดตามกว่า 55,000 คน

ใบลงทะเบียนเข้าร่วมอบรมสัมมนา

...../...../.....

หลักสูตร **เทคนิคปิดการขาย สำหรับ Sales Engineer**

กำหนดการ วันอังคารที่ 27 มกราคม 2569 เวลา 09.00-16.00 น.

สถานที่ โรงแรม Rembrandt Hotel Bangkok สุขุมวิท ซอย 18

ราคา/ท่าน		Vat 7%	ราคารวม Vat	หัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาหลังหัก ณ ที่จ่าย
ราคาปกติ	4,000	280	4,280	120	4,160
สมาชิก,โอนก่อน 1 สัปดาห์	3,700	259	3,959	111	3,848
3 ท่านขึ้นไป	3,500	245	3,745	105	3,640
5 ท่านขึ้นไป	3,000	210	3,210	90	3,120

รายชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนา

1. ..... ตำแหน่ง.....มือถือ.....
Name.....Surname.....Position/Section.....
2. ..... ตำแหน่ง.....มือถือ.....
Name.....Surname.....Position/Section.....
3. ..... ตำแหน่ง.....มือถือ.....
Name.....Surname.....Position/Section.....
4. ..... ตำแหน่ง.....มือถือ.....
Name.....Surname.....Position/Section.....
5. ..... ตำแหน่ง.....มือถือ.....
Name.....Surname.....Position/Section.....

☐ **ที่อยู่เพื่อออกใบเสร็จ :** (กรุณากรอกรายละเอียดให้ชัดเจนเพื่อความถูกต้องในการออกใบเสร็จ)

(บจก./บมจ./หจก./ส่วนบุคคล) ชื่อ.....เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....

☐ สำนักงานใหญ่ ☐ สาขา.....เลขที่.....หมู่.....อาคาร/หมู่บ้าน.....ชั้น.....

ตรอก/ซอย.....ถนน.....แขวง/ตำบล.....อำเภอ/เขต.....

จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....โทรศัพท์.....โทรสาร.....

ผู้ประสานงาน.....มือถือ.....E-mail : .....

การชำระค่าธรรมเนียม
1.ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ขีดคร่อม สั่งจ่ายในนาม
บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd.)
เลขที่ 89/161 ซอยพระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3 แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450

2.โอนเงินเข้าบัญชี
ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาโลตัสรามอินทรา 109 บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 148-3638368

บริษัท โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด
เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3
แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

PTS
Professional Training Solution

สอบถามได้ที่ 086-6183752
Email : info.ptstraining@gmail.com
www.ptstraining.co.th