PTS
Professional Training Solution



หลักสูตร"เทคนิคปิดการขายสำหรับ Sales Engineer (Online by Zoom)

วันที่ 26 มกราคม 2565 /รุ่นถัดไปวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2565

เวลา 09.00-16.00

<u>หลักการและเหตุผล</u>

ในปัจจุบันธุรกิจนำเข้าสินค้าทางวิศวกรรม ไม่ว่าจะเป็นบริษัท หรือโรงงาน ไม่ว่าจะเป็นสินค้าที่ผลิตคราวละมาก ๆ และขายยกล็อต หรือธุรกิจที่ขายสินค้าวิศวกรรมที่มีราคาสูง อย่างเช่น เครื่องจักร ต่าง ๆ จำเป็นต้องมีบุคคลที่จะสามารถใช้ทักษะการพรีเซนต์สินค้าที่มีความซับซ้อน และเป็นสินค้าที่ต้องอาศัยผู้ที่มีคามรู้ทางวิศวกรรมโดยตรงเป็นหลัก แต่การขายในลักษณะนี้จำเป็นต้องมีพนักงานขายที่มีความรู้ความสามารถในระดับสูง และต้องมีความพร้อมและน่าเชื่อถือเพียงพอที่จะสามารถปฏิบัติหน้าที่ตรงนี้ได้ เพราะเป็นการขายสู่ลูกค้าการตลาดองค์กร อีกทั้งนักขายที่สำเร็จการศึกษาทางด้านวิศวกรรมโดยตรงอาจจะไม่ได้เรียนทางด้านการขายมาก่อน ดังนั้นจึงทำหลักสูตรนี้มาเพื่อเตรียม Sales Engineer ที่ต้องขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าธุรกิจ ให้มีความพร้อมทั้งด้านทัศนคติ ความรู้ ทักษะ และนิสัยการทำงานที่ดี ให้เพียงพอที่จะปฏิบัติหน้าที่ตรงนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

<u>วัตถุประสงค์</u>

1. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้ความเข้าใจ บทบาทหน้าที่ ของ Sales Engineer
2. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้ความเข้าใจ Sales Engineer มืออาชีพต้องมี SRPTA
3. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจรูปแบบการขายแบบ Sales Engineer
4. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจสิ่งที่คุณจะต้องเจอ เมื่อคุณไปบริษัท,โรงงานของลูกค้า
5. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจการเตรียมตัวเองก่อนเข้าพบกลุ่มลูกค้าบริษัทและโรงงาน
6. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจ ทัศคตินักขาย Sales Engineer
7. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจ ความรู้นักขาย Sales Engineer
8. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจ ทักษะการขาย Sales Engineer
9. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจ นิสัยนักขาย Sales Engineer
1. 10.ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจ Lead Generation

<u>เนื้อหาหลักสูตร</u>

1. บทบาทหน้าที่ ของ Sales Engineer
2. Sales Engineer มืออาชีพต้องมี SRPTA
3. รูปแบบการขายแบบ Sales Engineer
4. สิ่งที่คุณจะต้องเจอ เมื่อคุณไปบริษัท,โรงงานของลูกค้า
5. การเตรียมตัวเองก่อนเข้าพบกลุ่มลูกค้าบริษัทและโรงงาน
6. ทัศคตินักขาย Sales Engineer
7. ความรู้นักขาย Sales Engineer
8. ทักษะการขาย Sales Engineer
9. นิสัยนักขาย Sales Engineer
10. Lead Generation

บรรยายโดย อ.รัชเดช อติกนิษฐ์

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร ?

พนักงานขายสินค้าวิศวกรรม , Sales Engineer ทุกธุรกิจ

<u>ลักษณะการจัดห้องอบรม</u> กรณี Class room จัดที่นั่งเป็นกลุ่ม 4 กลุ่ม โดยใช้โต๊ะเป็นกลุ่ม ๆ หรือ โต๊ะเลคเชอร์ ตั้งวงเข้าหากัน 4วงก็ได้ หรือใช้ระบบ Zoom meeting

<u>วิธีการอบรม</u> การบรรยาย การทำ Workshop บทเจรจาการขาย การแสดงบทบาทสมมุติ (Role-Play)

<u>ระยะเวลาการอบรม</u> 1 วัน 6 ชั่วโมง Online by Zoom

บรรยายโดย อ.รัชเดช อติกนิษฐ โค้ชนักขาย B2B&B2C

ค่าอบรม/ราคาท่านละ 2,500 บาท (ไม่รวม VAT 7%)

หรือ Promotion มา 4 จ่าย 3

การชำระค่าธรรมเนียม

1. **ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ขีดคร่อม สั่งจ่ายในนาม**
   หจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น (Professional Training Solution Ltd.,Partnership)
   เลขที่ 89/161 ซอยพระยาสุเรนทร์ 21 แยก 3 แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510
   เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0103553030100

2. **โอนเงินเข้าบัญชี**
   ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 732-245823-8

   ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) สาขาโลตัสรามอินทรา 109 บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 029-711049-6

ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรัญญา 086-8929330

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752 ,

www.ptstraining.co.th

อีเมล์ info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

แบบฟอร์มลงทะเบียน

หลักสูตร"เทคนิคปิดการขายสำหรับ Sales Engineer

ส่งมาที่ info.ptstraining@gmail.com หรือ ptstraining3@gmail.com

บริษัท_____

ที่อยู่ออกใบกำกับภาษี_____

_____

รหัสไปรษณีย์_____เลขประจำตัวผู้เสียภาษี_____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR)_____โทรศัพท์ _____ต่อ_____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา_____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย)_____
   ตำแหน่ง: _____มือถือ_____

   E-mail:_____
2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย)_____
   ตำแหน่ง: _____มือถือ_____

   E-mail:_____
3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย)_____
   ตำแหน่ง: _____มือถือ_____

E-mail:_____