

อบรมออนไลน์ Zoom พร้อมรับใบวุฒิบัตรฟรี  
หลักสูตร เทคนิคปิดการขายลูกค้า Sales Engineer

(Techniques for Closing sales to customers Sales Engineer)

วันพฤหัสบดีที่ 19 พฤษภาคม 2565 เวลา 13.00-16.00 น. (อบรม 3 ชั่วโมง)

ราคาพิเศษ เพียงท่านละ 1,500 บาท

**สมัคร 3 เข้าฟรี + 1 ท่านทันที !!!**



วิทยากร : อาจารย์รัชเดช อติกนิษฐ

(โค้ชนักขาย B2B & B2C)

#### หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันธุรกิจนำเข้าสินค้าทางวิศวกรรม ไม่ว่าจะเป็นบริษัท หรือ โรงงาน ไม่ว่าจะเป็นสินค้าที่ผลิตคราวละมาก ๆ และขายยกเลียด หรือธุรกิจที่ขายสินค้าวิศวกรรมที่มีราคาสูง อย่างเช่น เครื่องจักร ต่าง ๆ จำเป็นต้องมีบุคคลที่จะสามารถใช้ทักษะการฟรีเซนต์สินค้าที่มีความซับซ้อน และเป็นสินค้าที่ต้องอาศัยผู้ที่มีความรู้ทางวิศวกรรมโดยตรงเป็นหลัก แต่การขายในลักษณะนี้จำเป็นต้องมีพนักงานขายที่มีความรู้ความสามารถในระดับสูง และต้องมีความพร้อมและน่าเชื่อถือเพียงพอที่จะสามารถปฏิบัติหน้าที่ตรงนี้ได้ เพราะเป็นการขายสู่ลูกค้าการตลาดองค์กร อีกทั้งนักขายที่สำเร็จการศึกษาทางด้านวิศวกรรมโดยตรงอาจจะไม่ได้เรียนทางด้านการขายมาก่อน ดังนั้นจึงทำหลักสูตรนี้มาเพื่อเตรียม Sales Engineer ที่ต้องขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าธุรกิจ ให้มีความพร้อมทั้งด้านทัศนคติ ความรู้ ทักษะ และนิสัยการทำงานที่ดี ให้เพียงพอที่จะปฏิบัติหน้าที่ตรงนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

#### วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้ความเข้าใจ บทบาทหน้าที่ ของ Sales Engineer
2. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้ความเข้าใจ Sales Engineer มีอาชีพต้องมี SRPTA
3. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจรูปแบบการขายแบบ Sales Engineer
4. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจสิ่งที่คุณจะต้องเจอ เมื่อคุณไปบริษัท, โรงงานของลูกค้า

5. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจการเตรียมตัวเองก่อนเข้าพบกลุ่มลูกค้าบริษัทและโรงงาน
6. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจ ทักษะคณิศขาย Sales Engineer
7. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจ ความรู้พนักงานขาย Sales Engineer
8. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจ ทักษะการขาย Sales Engineer
9. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจ นิสัยพนักงานขาย Sales Engineer
10. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจ Lead Generation

### เนื้อหาหลักสูตร

1. บทบาทหน้าที่ ของ Sales Engineer
2. Sales Engineer มีอาชีพต้องมี SRPTA
3. รูปแบบการขายแบบ Sales Engineer
4. สิ่งที่คุณจะต้องเจอ เมื่อคุณ ไปบริษัท, โรงงานของลูกค้า
5. การเตรียมตัวก่อนเข้าพบกลุ่มลูกค้าบริษัทและ โรงงาน
6. ทักษะคณิศขาย Sales Engineer
7. ความรู้พนักงานขาย Sales Engineer
8. ทักษะการขาย Sales Engineer
9. นิสัยพนักงานขาย Sales Engineer
10. Lead Generation

### หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร ?

พนักงานขายสินค้าวิศวกรรม , Sales Engineer ทุกธุรกิจ

ลักษณะการจัดห้องอบรม กรณี Class room จัดที่นั่งเป็นกลุ่ม 4 กลุ่ม โดยใช้โต๊ะเป็นกลุ่ม ๆ หรือ โต๊ะเลกเซอร์ตั้งวงเข้าหากัน 4 วงก็ได้ หรือใช้ระบบ Zoom meeting

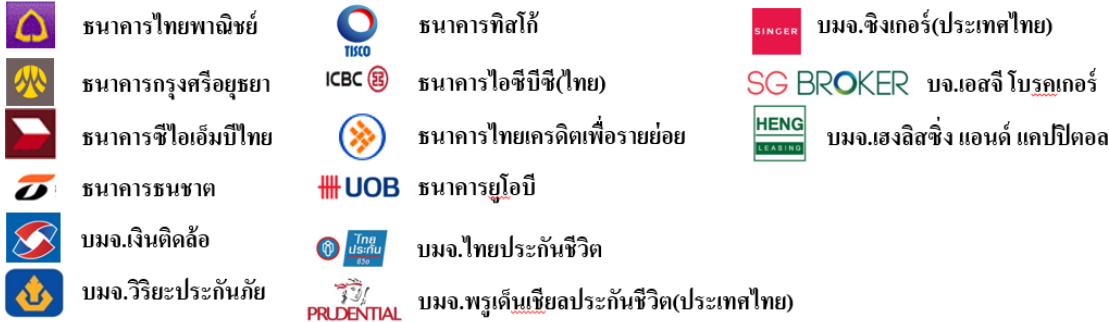
วิธีการอบรม การบรรยาย การทำ Workshop บทเจรจาการขาย การแสดงบทบาทสมมติ (Role-Play)

ระยะเวลาการอบรม Public online 3 ชั่วโมง Public, In House Online 6 ชั่วโมง

### บรรยายโดย อ.รัชเดช อติคุณิษฐ ประสพการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

เคยเป็น ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พยูเอ็นเชียวประกันชีวิต(ประเทศไทย) และ ผจก.อาวุโส ส่วนฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขายให้กับธนาคาร บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย บริษัทผลิตและจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า และบริษัทสินเชื่อบริษัทประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของบมจ.กรุงไทยเอกซ่าประกันชีวิต

ประสบการณ์การบรรยายให้กับสถาบันการเงิน, บริษัทประกันภัย และบริษัทโบรกเกอร์ประกันภัย มากกว่า 13 ปี เพื่อพัฒนาความรู้ ทักษะการขาย เพิ่มยอดขาย และสร้างแรงจูงใจการขาย



### ค่าใช้จ่ายในการอบรม

จะทำการส่งเอกสารการบรรยาย ไฟล์ PDF ทางอีเมลก่อนอบรม 2-3 วัน พร้อมรับใบรับรองวุฒิบัตรทางไปรษณีย์

สถานภาพ	ค่าลงทะเบียน	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ราคาพิเศษท่านละ	1,500	105	45	1,560
สมัคร 3 เข้าฟรี+ 1 ท่าน	4,500	315	135	4,680

รายละเอียดหลักสูตรอื่น ๆ เพิ่มเติมได้ที่ คลิก <http://www.hrdzenter.com/>

สำรองที่นั่ง ติดต่อเพิ่มเติมได้ที่ คุณธนนันท์ 090 645 0992 , 089 606 0444, Line : [hrdzenter](https://www.hrdzenter.com/)

[www.hrdzenter.com](http://www.hrdzenter.com) ,E-mail : [hrdzentertraining@gmail.com](mailto:hrdzentertraining@gmail.com) , [jiw473@gmail.com](mailto:jiw473@gmail.com) [www.facebook.com/hrdzenter](https://www.facebook.com/hrdzenter), IG : [hrdz\\_enter](https://www.instagram.com/hrdzenter)

วิธีการชำระเงิน เช็คล้างจ่ายในนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด

โอนเงินเข้าบัญชีในนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด

>> ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเซ็นทรัลพลาซาลาดพร้าว บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 206-237-1740

(กรุณาส่งสำเนาใบฝากเงิน พร้อมใบสมัครมายังบริษัทเพื่อยืนยันการชำระเงิน และใช้เป็นหลักฐานการสมัครทางอีเมล : [hrdzenter@gmail.com](mailto:hrdzenter@gmail.com),

Line : [hrdzenter](https://www.hrdzenter.com/) (ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด)

ที่อยู่ในการออกเอกสารหัก ณ ที่จ่าย

ในนามบริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)

เลขที่ 171/162 ซอยพทุธรูชา 39 แยก 1-1

แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ 10140

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 010 5555 113 021