



Sales Engineer มืออาชีพ (Professional Sales Engineer)

วิทยากร: ดร.ธธีรธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตรามะลิ)
และผ่านงานด้านการขายและการตลาดจาก Marriott Royal Garden Resorts Group
รวมประสบการณ์การทำงานด้านการขาย การตลาดและการบริการมากกว่า 25 ปี

11 กุมภาพันธ์ 2563

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดี-สุทธิสาร)**

**สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม*

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ Sales Engineer ต้องอาศัยทักษะและเทคนิคในทุกรูปแบบ เพื่อสร้างยอดขายให้เติบโตตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ นอกจากนี้พนักงานยังต้องเต็มเปี่ยมไปด้วยพลังและความรักในงานขาย อันจะเป็นแรงผลักดันให้พนักงานสามารถต่อสู้กับทุกปัญหาในงานขาย

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ Sales Engineer ได้เรียนรู้ เทคนิคและประสบการณ์รอบทิศในการขาย เพื่อทำให้กลายเป็น Sales Engineer มืออาชีพ โดยผ่านการทำกิจกรรมในรูปแบบต่างๆ ทั้ง Workshop การระดมสมอง Role Play และ กิจกรรมต่างๆ เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสร้างความรู้ความเข้าใจเทคนิคการเป็น Sales Engineer มืออาชีพ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเปลี่ยนความคิดมีในรักในงาน Sales Engineer
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้วิธีการขายอย่างเป็นระบบ และสามารถเพิ่มยอดขายให้แก่องค์กรได้
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการสร้างสรรค์เทคนิคการขายให้เหมาะสมกับตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

Module 1 : สดุด Sales Engineer มืออาชีพ

1. บทบาทและหน้าที่สำคัญ ที่ Sales Engineer ต้องรู้ !!!
2. สิ่งที่เป็นอุปสรรคในงานขายของ Sales Engineer
3. เปลี่ยนความคิดปลูกไฟ เติมความรัก เติมพลังการเป็น Sales Engineer มืออาชีพ
4. **กิจกรรม ... เปลี่ยนความคิดปลูกไฟในการทำงาน**
5. เทคนิคการขายอย่างเป็นระบบ
 - ก่อนการขาย
 - ขณะขาย
 - หลังขาย
6. การเตรียมตัวก่อน "การขาย" ให้ลูกค้าประทับใจ
 - เตรียมตัวเอง
 - เตรียมลูกค้า
 - เตรียมวางแผน & ฝึกซ้อม
7. เสริมอาวุธลับ !!! ให้ Sales Engineer พิชิตใจลูกค้าในงานขาย



(เสริมความรู้ และทักษะที่สำคัญ เพื่อสร้างความมั่นใจในงานขาย)

8. กิจกรรม Workshop : เตรียมตัวสู่การเป็น...สุดยอด Sales Engineer มืออาชีพ

Module 2 : ขาย... อย่างชาญฉลาด (Smart Selling)

9. ขั้นตอนการขายอย่างมี "กึ๋น" สู่การเปิด Sales Engineer มืออาชีพ

- เปิดการขายกับลูกค้าอย่างมีพลังและมีความสุข
- เทคนิคการฟังลูกค้าอย่างวิเคราะห์เจาะลึกถึงความต้องการให้ถึงแก่น และ ถึงกึ๋น (สวมวิญญาณ Sales Engineer มืออาชีพ ด้วยการถามคำถามอย่างมีคุณภาพ 5 คำถาม ที่นักขายต้องถาม!!!!!!)
- เทคนิค การนำเสนอสินค้าเชิงเทคนิคอย่าง "ตรงจุด" และ "กระตุ้นต่อมอยาก" ของลูกค้า
- การตอบคำถามและข้อโต้แย้ง – จัดการและรับมือกับข้อโต้แย้งอย่างเป็นระบบ
- การเจรจาต่อรอง – เจรจาย่างไรให้ไม่เสียเปรียบ หรือ ตกเป็นเครื่องมือลูกค้า
- การปิดการขาย- ปิดการขายเมื่อไร ปิดอย่างไรจึงจะเหมาะสม และ ได้ Order

10. เทคนิคการใช้คำพูดและภาษาเชิงเทคนิคให้ลูกค้าประทับใจและเข้าใจง่าย

11. กิจกรรม Role Play 1 : จำลองสถานการณ์ขายสำหรับ Sales Engineer

- วิเคราะห์ข้อดี
- วิเคราะห์สิ่งที่ต้องปรับปรุงพัฒนา

12. การสร้างมาตรฐานการขายด้วยบุคลิกภาพและการวางตัวที่เหมาะสม

- เจาะลึกบุคลิกภาพนักขาย

13. กิจกรรม Role Play 2 : จำลองสถานการณ์ขายสำหรับ Sales Engineer

- วิเคราะห์ข้อดี
- วิเคราะห์สิ่งที่ต้องปรับปรุงพัฒนา

14. สรุป คำถามและคำตอบที่นักขายต้องการรู้

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 11 กุมภาพันธ์ 2563					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
สมาชิก HIPO	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
พิเศษ! ชำระภายใน 28 มกราคม 2563 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
สมาชิก HIPO	3,400.00	238.00	102.00	3,536.00	3,638.00

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8

ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คส่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท รัชดาภิเษก แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว



บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8

แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2

เว็บไซต์: www.hipotraining.co.th

อีเมล: hipotraining@gmail.com

ไอดี ไลน์: hipotraining

เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, Sales , Engineer , Sales Engineer , วิศวกรฝ่ายขาย , พนักงานขาย