



Sales Engineer มืออาชีพ (Professional Sales Engineer)

วิทยากร: ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

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

24 เมษายน 2563

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ Sales Engineer ต้องต้องอาศัยทักษะและเทคนิคในทุกรูปแบบ เพื่อสร้างยอดขายให้เติบโตตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ นอกจากนี้พนักงานขายยังต้องเต็มเปี่ยมไปด้วยพลังและความรักในงานขาย อันจะเป็นแรงผลักดันให้นักขายสามารถต่อสู้กับทุกปัญหาในงานขาย

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อตอบสนองให้ Sales Engineer ได้เรียนรู้ เทคนิคและประสบการณ์รอบทิศในการขาย เพื่อให้กลายเป็น Sales Engineer มืออาชีพ โดยผ่านการทำกิจกรรมในรูปแบบต่างๆ ทั้ง Workshop การระดมสมอง Role Play และ กิจกรรมต่างๆ เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนายจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการขายได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

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

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

Module 1 : สูดยอด Sales Engineer มืออาชีพ

1. บทบาทและหน้าที่สำคัญ ที่ Sales Engineer ต้องรู้ !!!
2. สิ่งที่เป็นอุปสรรคในงานขายของ Sales Engineer
3. เปลี่ยนความคิดปลุกไฟ เดิมความรัก เดิมพลังการเป็น Sales Engineer มืออาชีพ
4. กิจกรรม ... เปลี่ยนความคิดปลุกไฟในการทำงาน
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. การสร้างมาตนักขายด้วยบุคลิกภาพและการวางตัวที่เหมาะสม
- เจาะลึกบุคลิกภาพนักขาย
13. กิจกรรม Role Play 2 : จำลองสถานการณ์ขายสำหรับ Sales Engineer
- วิเคราะห์ข้อดี
 - วิเคราะห์สิ่งที่ต้องปรับปรุงพัฒนา
14. สรุป คำถามและคำตอบที่นักขายต้องการรู้

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 24 เมษายน 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 9 เมษายน 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:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
- ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญแจ๊ย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว



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

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ 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

ไอดีไลน์: hipotraining

เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

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