



# Sales Engineer มืออาชีพ (Professional Sales Engineer)

## วิทยากร: พท.ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

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

**19 กันยายน 2565**

**09.00 – 16.00 น.**

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

**\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม**

### หลักการและเหตุผล

ในโลกของการแข่งขันที่รุนแรงเช่นนี้ Sales Engineer ต้องอาศัยทักษะและเทคนิคในทุกรูปแบบ เพื่อสร้างยอดขายให้เติบโตตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ นอกจากนี้พนักงานยังต้องเต็มเปี่ยมไปด้วยพลังและความรักในงานขาย อันจะเป็นแรงผลักดันให้นักขายสามารถต่อสู้กับทุกปัญหาในงานขาย

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

### 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 เดิมพลัง ....การเป็น 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

- เปิดการขายกับลูกค้า .....อย่างมีพลังและมีความสุข
- 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 ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาต่ออบรมสัมมนา / ท่าน					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>3,900.00</b>	273.00	117.00	<b>4,056.00</b>	4,173.00
สมาชิก HIPO	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00
<b>ราคาพิเศษ !!! ข้าราชการอบรมสัมมนา ก่อนวันอบรม 15 วัน</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>3,700.00</b>	259.00	111.00	<b>3,848.00</b>	3,959.00
สมาชิก HIPO	<b>3,400.00</b>	238.00	102.00	<b>3,536.00</b>	3,638.00

### วิธีการชำระเงิน:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
  - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8  
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
 และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

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



### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

- ✓ **Tel. :** 086-318-3152 หรือ 02-615-4477
- ✓ **E-mail :** hipotraining@gmail.com
- ✓ **Website :** www.hipotraining.co.th หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



- ✓ **ID Line@ :** @761mvknp หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง

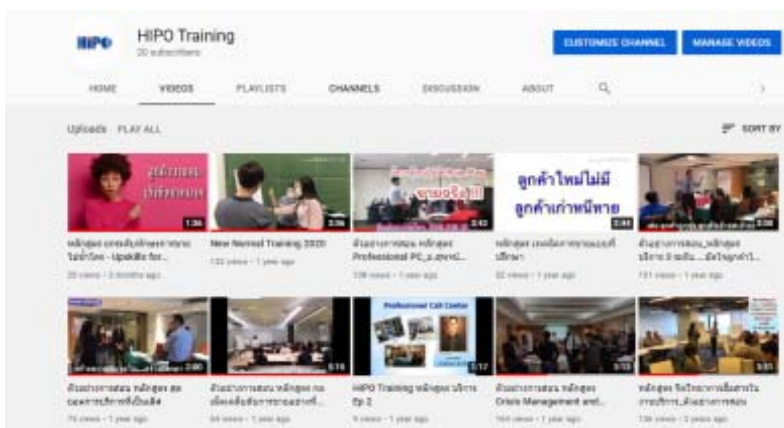


- ✓ **Facebook Fan page :** www.facebook.com/HIPOtraining หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



### รับชมตัวอย่างการสอนเพิ่มเติมได้ที่

- ✓ **YouTube :** <https://www.youtube.com/user/hipotraining/videos>





บริษัท ไฮโพ เทรนนิง แอนด์ คอนซัลท์แทนซี จำกัด  
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.