

โครงการอบรม “เทคนิคปิดการขายสำหรับ Sales Engineer”

โดย อ.รัชเดช อติกนิษฐ(อ.เอ)

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันธุรกิจนำเข้าสินค้าทางวิศวกรรม ไม่ว่าจะเป็นบริษัท หรือโรงงาน ไม่ว่าจะเป็นสินค้าที่ผลิตครว
ละมาก ๆ และขายยกล็อต หรือธุรกิจที่ขายสินค้าวิศวกรรมที่มีราคาสูง อย่างเช่น เครื่องจักร ต่าง ๆ จำเป็นต้องมี
บุคคลที่จะสามารถใช้ทักษะการพีเชนต์สินค้าที่มีความซับซ้อน และเป็นสินค้าที่ต้องอาศัยผู้ที่มีความรู้ทางวิศวกรรม
โดยตรงเป็นหลัก แต่การขายในลักษณะนี้จำเป็นต้องมีพนักงานขายที่มีความรู้ความสามารถในระดับสูง และต้องมี
ความพร้อมและน่าเชื่อถือเพียงพอที่จะสามารถปฏิบัติหน้าที่ตรงนี้ได้ เพราะเป็นการขายสู่ลูกค้าการตลาดองค์กร อีก
ทั้งนักขายที่สำเร็จการศึกษาทางด้านวิศวกรรมโดยตรงอาจจะไม่ได้เรียนทางด้านการขายมาก่อน ดังนั้นจึงทำหลักสูตร
นี้มาเพื่อเตรียม Sales Engineer ที่ต้องขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าธุรกิจ ให้มีความพร้อมทั้งด้านทัศนคติ ความรู้
ทักษะ และนิสัยการทำงานที่ดี ให้เพียงพอที่จะปฏิบัติหน้าที่ตรงนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

วัตถุประสงค์

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

เนื้อหาหลักสูตร

1. บทบาทหน้าที่ ของ Sales Engineer
2. Sales Engineer มีอาชีพต้องมี SRPTA
3. รูปแบบการขายแบบ Sales Engineer
4. สิ่งที่คุณจะต้องเจอ เมื่อคุณไปบริษัท, โรงงานของลูกค้า
5. การเตรียมตัวก่อนเข้าพบกลุ่มลูกค้าบริษัทและโรงงาน

6. ทักษะการขาย Sales Engineer
7. ความรู้การขาย Sales Engineer
8. ทักษะการขาย Sales Engineer
9. นิสัยการขาย Sales Engineer
10. Lead Generation

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร ?

พนักงานขายสินค้าวิศวกรรม , Sales Engineer ทุกธุรกิจ

วิธีการอบรม การบรรยาย การทำ Workshop บทเจรจาการขาย การแสดงบทบาทสมมุติ (Role-Play)

ระยะเวลาการอบรม 6 ชั่วโมง (09.00-16.00น.)

บรรยายโดย อ.รัชเดช อติกนิษฐ โค้ชนักขาย B2B & B2C

ประสบการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต และธุรกิจการขายอื่น ๆ

เคยเป็น ผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พรูเด็นเชียลประกันชีวิต(ประเทศไทย) และ ผู้จัดการ

อาวุโส ส่วนฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขาย

ให้กับธนาคาร บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย บริษัทเร่ร่อนหนี้สิน, บริษัทผลิตและจัดจำหน่าย

เครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทสินเชื่อบริษัท,ธุรกิจเคมีภัณฑ์, ธุรกิจรีไซเคิล ธุรกิจเครื่องสำอางและอาหารเสริม

อดีตนักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของบมจ.กรุงไทยแอก

ซ่าประกันชีวิต

หมายเหตุ เนื้อหาสามารถปรับได้ตามความเหมาะสมของกลุ่มผู้เข้าอบรม

******* ขอสงวนสิทธิ์ ห้ามคัดลอก ใดๆ ทั้งสิ้น*******

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ คุณเล็ก โทร. 063-846-6405

Line : chosenthebest

E-mail: info@chosenthebest.com www.chosenthebest.com

ขอขอบคุณที่ท่าน ได้ให้โอกาสในการนำเสนอ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้ให้บริการท่านในโอกาสนี้ และโอกาสถัดไป