



เมื่อสำรองที่ 2 ท่านรับส่วนลดรวม 800 บาท,

สมัคร 4 จ่าย3 (ราคาปกติ 3,900บาท)

****สมัครอบรมออนไลน์ ราคา 2,500/ท่าน****

CHOSEN
CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

หลักสูตร

“เทคนิคปิดการขายสำหรับ Sales Engineer”

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันธุรกิจนำเข้าสินค้าทางวิศวกรรม ไม่ว่าจะเป็นบริษัท หรือโรงงาน ไม่ว่าจะเป็นสินค้าที่ผลิตคราวละมาก ๆ และขายยกล็อต หรือธุรกิจที่ขายสินค้าวิศวกรรมที่มีราคาสูง อย่างเช่น เครื่องจักร ต่าง ๆ จำเป็นต้องมีบุคคลที่จะสามารถใช้ทักษะการพีเชนต์สินค้าที่มีความซับซ้อน 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. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจการเตรียมตัวเองก่อนเข้าพบกลุ่มลูกค้าบริษัทและโรงงาน
6. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจ ทัศนคตินักขาย Sales Engineer
7. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจ ความรู้นักขาย Sales Engineer
8. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจ ทักษะการขาย Sales Engineer
9. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจ นิสัยนักขาย Sales Engineer
10. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจ Lead Generation

เนื้อหาหลักสูตร

1. บทบาทหน้าที่ ของ Sales Engineer
2. Sales Engineer มีอาชีพต้องมี SRPTA
3. รูปแบบการขายแบบ Sales Engineer



เมื่อสำรองที่ 2 ท่านรับส่วนลดรวม 800 บาท,

สมัคร 4 จ่าย3 (ราคาปกติ 3,900บาท)

****สมัครอบรมออนไลน์ ราคา 2,500/ท่าน****

CHOSEN

CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

On-Site + Online

4. สิ่งที่คุณจะต้องเจอ เมื่อคุณไปบริษัท, โรงงานของลูกค้า
5. การเตรียมตัวก่อนเข้าพบลูกค้าบริษัทและโรงงาน
6. ทักษะดีนักขาย Sales Engineer
7. ความรู้ดีนักขาย Sales Engineer
8. ทักษะการขาย Sales Engineer
9. นิสัยดีนักขาย Sales Engineer
10. Lead Generation

หลักสูตรนี้เหมาะกับ : พนักงานขาย (Sales) ทุกระดับ

ประวัติย่อวิทยากร

ประสบการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

เคยเป็น ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พยูเด็นเซียล ประกันชีวิต(ประเทศไทย) และ ผจก.อาวุโส ส่วนฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขาย ให้กับธนาคาร บริษัทสินเชื่อบริษัทจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย และบริษัทโบรคเกอร์ประกันภัย อดีตนักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของบมจ.กรุงไทยแอกซ่าประกันชีวิต



บรรยายโดย **อ.รัชเดช อติกนิษฐ**

ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมลล์ หรือช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

หมายเหตุ

- อัตราค่าสัมมนา ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ราคารวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร (สำหรับ On-Site)
- วุฒิบัตรมอบให้

ตารางสัมมนา ระยะเวลา 1 วัน 09.00-16.00น.

- ➡ รอบวันที่ 22 กรกฎาคม 2565 ➡ รอบวันที่ 26 สิงหาคม 2565 ➡ รอบวันที่ 16 กันยายน 2565
- ➡ รอบวันที่ 7 ตุลาคม 2565 ➡ รอบวันที่ 16 พฤศจิกายน 2565 ➡ รอบวันที่ 21 ธันวาคม 2565

หมายเหตุ: กำหนดการอาจมีเปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์



ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม

