

# To be Professional Sales Engineer

ศุกร์ ที่ 26 กรกฎาคม 2562

“ มา Update  
เครื่องมือการขายใหม่ๆ  
สำหรับ Sales Engineer  
กันดีกว่า ”

Course Outline

## Part 1 : Sales Engineer Definition, Sales Attitude, Sales Workflow, Sales Circle, Who are Your Customers?

- บั๊จจัยใดบ้างที่ทำให้ Sales Engineer  
สู่ความสำเร็จในการขาย
- ความเข้าใจในพฤติกรรมและทัศนคติของลูกค้า
- เทคนิคการหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า

## Part 2 : Customer Analysis, Preparing & Planning

- เทคนิคการวิเคราะห์ฐานข้อมูลของลูกค้า  
เพื่อนำไปใช้ให้เป็นประโยชน์ในการขาย
- วิธีการเตรียมตัวสำหรับการขายไม่ว่าในเรื่องตัว  
เราและข้อมูลของสินค้ารวมถึงข้อมูลของลูกค้า
- หลักวางแผนการขายสำหรับลูกค้าและลูกค้า  
รายหลักเพื่อเข้าถึงลูกค้าอย่างเป็นระบบและ  
มีขั้นตอน

## Part 3 : How to Present to Customer, How to Collect the Customer Data, Information Analysis

- เทคนิคการนำเสนอในรูปแบบต่างๆ  
ที่สามารถทำให้ลูกค้าประทับใจ
- เทคนิคการสังเกตสิ่งต่างๆ ในสถานที่  
ของลูกค้ารวมถึงพฤติกรรมของลูกค้า  
เพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูลเชิงการขาย
- เทคนิคการบันทึกข้อมูลที่ได้จากลูกค้าหรือ  
ความต้องการของลูกค้า เพื่อนำมาวิเคราะห์  
และเป็นประโยชน์ในการขาย
- วิธีการถามข้อมูลของคู่แข่งกับลูกค้า  
เพื่อเป็นประโยชน์ในการวิเคราะห์และหาวิธี  
เพื่อชนะในข้อตกลงการขาย
- เทคนิคการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับมาทั้งหมด  
เพื่อเอาไปใช้ให้เป็นประโยชน์ในการขาย  
หรือปิดการขาย

## Part 4 : Follow up & Price Negotiation and Close the Deal

- เทคนิคการติดตามงานขายและเก็บข้อมูล  
ไปพร้อมกัน เพื่อนำมาวิเคราะห์
- เทคนิคการเจรจาต่อรองและการปิดการขาย

## Part 5 : After Sales Service, Sales Continuous, Advisor or Consult

- การบริการหลังการขายและการเก็บข้อมูล  
เพื่อการขายซ้ำครั้งต่อไป
- วิธีการขายซ้ำ เพื่อการขายที่ต่อเนื่อง
- สิ่งที่เป็นอันตรายต่อการขายต่อเนื่อง  
ในแง่มุมต่างๆ
- เคล็ดลับของการเป็น Sales Consult &  
Solution เพื่อรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า  
ในระยะยาว

## Part 6 : Experience Sales Sharing, Q&A

- การแบ่งปันประสบการณ์จริงของ  
วิทยากร เพื่อเป็นประโยชน์ในการขาย
- ถามตอบข้อสงสัยจาก  
ประสบการณ์จริงของ  
วิทยากร

# หลักสูตร : เพิ่มพูนทักษะของการเป็น Sales Engineer

## To be Professional Sales Engineer

"พึงเคล็ดลับประสบการณ์ตรงจาก Sales Engineer ผู้คร่ำหวอดในแวดวงนี้โดยเฉพาะ ที่คุณไม่ควรพลาด"

หลักสูตรนี้ถูกสร้างขึ้นมาเพื่อผ่าลวงลึก กลั่นกรองถึงกลยุทธ์ต่างๆ ในการสร้าง Solution และเทคนิคต่างๆ ในการเพิ่มยอดขายกับทั้งลูกค้าใหม่และลูกค้าเดิม

### objective

- 1 ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจถึงอาชีพวิศวกรฝ่ายขายและหลักสำคัญในการขาย เพื่อใช้เป็นแนวทางในการหาลูกค้าที่แท้จริงได้
- 2 เรียนรู้เทคนิคต่างๆ ที่สำคัญ และทักษะการขายที่จำเป็นสำหรับ Sales Engineer เพื่อใช้ในการวิเคราะห์วางแผนการขาย
- 3 สร้างความได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน โดยใช้วิธีการนำเสนอในรูปแบบต่างๆ เพื่อปิดการขาย
- 4 วิธีสร้างความประทับใจและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าหลังการขาย เพื่อเกิดการซื้อซ้ำในครั้งต่อไปได้



อ.ชาคร เกษมสันต์

ผู้มีประสบการณ์โดยตรงในแวดวงวิศวกรรม และเป็น Sales Engineer มีอาชีพมานานกว่า 20 ปี

### ประสบการณ์การทำงาน

- Key Account Manager, Habasit Far East Pte Ltd.
- Senior Sales Engineer, John Bean Technologies (Thailand) Co., Ltd.
- Sales Manager, Hi-Cook (Thailand) Co., Ltd.
- Assist Sales Manager, Rieckermann (Thailand) Co., Ltd.

ค่าธรรมเนียม 6,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สถานที่ โรงแรม สวิสโซเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)

ศุกร์ ที่ 26 กรกฎาคม 2562 ลงทะเบียน 8.30 - 9.00 น.



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ >>>

LINE  
@strategiccenter

หรือสมัครบนเว็บไซต์  
www.sbdc.co.th



1	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
2	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
3	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
	ชื่อบริษัท/องค์กร	<input type="text"/>
	สำนักงานใหญ่ <input type="checkbox"/> สาขา <input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
	เลขประจำตัวผู้เสียภาษี	<input type="text"/>
	ประเภทธุรกิจ	<input type="text"/>
	ที่อยู่	<input type="text"/>
	ชื่อผู้ประสานงาน	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	โทรศัพท์	<input type="text"/>
	โทรสาร	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>

### สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี  
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ  
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่ง  
ล่วงหน้าก่อน)

01

### การชำระเงิน

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม  
สั่งจ่ายในนาม  
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"  
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692  
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา  
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

02

### โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)  
สาขาศรีวิภาทาวน์อินทาวน์  
บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน)  
สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์  
เลขที่ 140-2-12879-3

03

\*\*\*หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน  
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม