

To be Professional Sales Engineer

ศุกร์ ที่ 22 มีนาคม 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 22 มีนาคม 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
ส่งจ่ายในนาม
“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