

# To be Professional Sales Engineer

อังคารที่ 25 กุมภาพันธ์ 2563

“มา Update  
เครื่องมือการขายใหม่ๆ  
สำหรับ Sales Engineer  
กับครูผู้มีประสบการณ์ตรงมา  
กว่า 20 ปี”



ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท  
(ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

อ.ชาคร เกษมสันต์

ผู้มีประสบการณ์โดยตรงในแวดวงวิศวกรรม และเป็น Sales Engineer  
มืออาชีพมามากกว่า 20 ปี

ประสบการณ์การทำงาน Key Account Manager, Habasit Far East Pte Ltd.  
Senior Sales Engineer, John Bean Technologies (Thailand) Co., Ltd.

## หลักสูตร : เพิ่มพูนทักษะของการเป็น Sales Engineer

### Course Outline

- 📌 Part 1 : Sales Engineer Definition, Sales Attitude, Sales Workflow, Sales Circle, Who are you Customer?
  - บัณฑิตบางส่วนที่ทำให้ Sales engineer ประสบความสำเร็จในการขาย
  - ความเข้าใจในพฤติกรรมและทัศนคติของลูกค้า
  - เทคนิคการหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า
- 📌 Part 2 : Customer Analysis, Preparing & Planning
  - เทคนิคการวิเคราะห์ฐานข้อมูลของลูกค้า เพื่อนำไปใช้ให้เป็นประโยชน์ในการขาย
  - วิธีการเตรียมตัวสำหรับการขาย ไม่ว่าจะในเรื่องตัวเราและข้อมูลของสินค้ารวมถึงข้อมูลของลูกค้าด้วย
  - หลักวางแผนการขายสำหรับลูกค้าและลูกค้ารายหลัก เพื่อเข้าถึงลูกค้าอย่างเป็นระบบและมีขั้นตอน
- 📌 Part 3 : How to Present to Customer, How to Collect the Customer Data, Information Analysis
  - เทคนิคการนำเสนอในรูปแบบต่างๆ ที่สามารถทำให้ลูกค้าประทับใจ
  - เทคนิคการสังเกตสิ่งต่างๆ ในสถานที่ของลูกค้า รวมถึงพฤติกรรมของลูกค้า เพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูลเชิงการขาย
  - เทคนิคการบันทึกข้อมูลที่ได้จากลูกค้าหรือความต้องการของลูกค้าเพื่อนำมาวิเคราะห์และเป็นประโยชน์ในการขาย
  - วิธีการถามข้อมูลของคู่แข่งกับลูกค้า เพื่อเป็นประโยชน์ในการวิเคราะห์หาวิธีเพื่อชนะในข้อตกลงการขาย
  - เทคนิคการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับมาทั้งหมด เพื่อเอาไปใช้ให้เป็นประโยชน์ในการขายหรือปิดการขาย
- 📌 Part 4 : Follow Up & Price Negotiation and Close the Deal
  - เทคนิคการติดตามงานขายและเก็บข้อมูลไปพร้อมกัน เพื่อนำมาวิเคราะห์
  - เทคนิคการเจรจาต่อรองและการปิดการขาย
- 📌 Part 5 : After Sales Service, Sales Continuous, Advisor or Consult
  - การบริการหลังการขายและการเก็บข้อมูลเพื่อการขายซ้ำครั้งต่อไป
  - วิธีการขายซ้ำ เพื่อการขายที่ต่อเนื่อง
  - สิ่งที่เป็นอันตรายต่อการขายต่อเนื่องในแง่มุมต่างๆ
  - เคล็ดลับของการเป็น Sales Consult & Solution เพื่อรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว

**1** ชื่อ   
 ตำแหน่ง/ฝ่าย  มือถือ   
 E-mail

**2** ชื่อ   
 ตำแหน่ง/ฝ่าย  มือถือ   
 E-mail

**3** ชื่อ   
 ตำแหน่ง/ฝ่าย  มือถือ   
 E-mail

ชื่อบริษัท/องค์กร

สำนักงานใหญ่  สาขา

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ประเภทธุรกิจ

ที่อยู่

ชื่อผู้ประสานงาน

ตำแหน่ง/ฝ่าย

โทรศัพท์  มือถือ

โทรสาร

E-mail

สนใจสมัครหลักสูตร สามารถสมัครได้ 2 ช่องทาง

1. สมัครผ่านทาง Website โดยสแกน QR Code เพื่อกรอกใบสมัครที่

[www.sbdc.co.th](http://www.sbdc.co.th)



2. สมัครผ่านช่องทาง Line โดยส่งรูปหรือสแกนใบสมัคร



@strategiccenter

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %  
 สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี  
 พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ  
 (ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่ยื่นใบสมัครที่นั่งล่วงหน้าก่อน)