

กลยุทธ์การขาย Sales Engineer



วันจันทร์ที่ 20 ธันวาคม 2564
สัมมนา Online
หลักสูตร 1 วัน

หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันธุรกิจนำเข้าสินค้าทางวิศวกรรม ไม่ว่าจะเป็นบริษัท หรือโรงงาน ไม่ว่าจะเป็นสินค้าที่ผลิตคราวละมาก ๆ และขาย ยกเล็ด หรือธุรกิจที่ขายสินค้าวิศวกรรมที่มีราคาสูง อย่างเช่น เครื่องจักร ต่าง ๆ จำเป็นต้องมีบุคคลที่จะสามารถใช้ทักษะการพรินต์สินค้าที่มีความซับซ้อน และเป็นสินค้าที่ต้องอาศัยผู้ที่มีความรู้ทางวิศวกรรมโดยตรงเป็นหลัก แต่การขายในลักษณะนี้จำเป็นต้องมีพนักงานขายที่มีความรู้ความสามารถในระดับสูง และต้องมีความพร้อมและนำเสนอเชื่อถือเพียงพอที่จะสามารถปฏิบัติหน้าที่ตรงนี้ได้ เพราะเป็นการขายสู่ลูกค้าการตลาดองค์กร อีกทั้งนักขายที่สำเร็จ การศึกษาทางด้านวิศวกรรมโดยตรงอาจจะไม่ได้เรียนทางด้านการขายมาก่อน ดังนั้นจึงทำหลักสูตรนี้มาเพื่อเตรียม Sales Engineer ที่ต้องขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าธุรกิจ ให้มีความพร้อมทั้งด้านทัศนคติ ความรู้ ทักษะ และนิสัยการทำงานที่ดี ให้เพียงพอที่จะปฏิบัติหน้าที่ตรงนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

เนื้อหาหลักสูตร

หัวข้อการบรรยายและ Workshop เวลา 09:00 น.-16:00 น.

1. บทบาทหน้าที่ ของ Sales Engineer
2. Sales Engineer มืออาชีพต้องมี SRPTA
3. รูปแบบการขายแบบ Sales Engineer
4. สิ่งที่คุณจะต้องเจอ เมื่อคุณไปบริษัท, โรงงานของลูกค้า
5. การเตรียมตัวก่อนเข้าพบกลุ่มลูกค้าบริษัทและโรงงาน
6. ทัศนคตินักขาย Sales Engineer
7. ความรู้การขาย Sales Engineer
8. ทักษะการขาย Sales Engineer
9. นิสัยนักขาย Sales Engineer
10. Lead Generation



หลักสูตรนี้เหมาะกับ

พนักงานขายสินค้าวิศวกรรม , Sales Engineer ทุกธุรกิจ ลักษณะการจัดห้องอบรม กรณี Class room จัดที่นั่งเป็นกลุ่ม 4 กลุ่ม โดยใช้โต๊ะเป็นกลุ่ม ๆ หรือ โต๊ะเลคเชอร์ตั้งวงเข้าหากัน 4วงก็ได้ หรือใช้ระบบ Zoom meeting
วิธีการอบรม
การบรรยาย การทำ Workshop บทเจรจาการขาย การแสดง บทบาทสมมติ (Role-Play)

วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้ความเข้าใจ บทบาทหน้าที่ ของ Sales Engineer
2. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้ความเข้าใจ Sales Engineer มืออาชีพต้องมี SRPTA
3. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจรูปแบบการขายแบบ Sales Engineer
4. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจสิ่งที่คุณจะต้องเจอ เมื่อคุณไปบริษัท, โรงงานของลูกค้า
5. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจการเตรียมตัวก่อนเข้าพบกลุ่มลูกค้าบริษัทและโรงงาน
6. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจ ทัศนคตินักขาย Sales Engineer
7. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจ ความรู้การขาย Sales Engineer
8. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจ ทักษะการขาย Sales Engineer
9. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจ นิสัยนักขาย Sales Engineer
10. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจ Lead Generation

วิทยากร

อาจารย์รัชเดช อุดกนิษฐ

โค้ชนักขาย B2B & B2C

- ประสบการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต และธุรกิจการขายอื่น ๆ
- ผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พรูเด็นเชียล ประกันชีวิต(ประเทศไทย)
- ผู้จัดการอาวุโส ส่วนฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต
- มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขายให้กับธนาคาร บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย บริษัทเร่ร่อนสิน, บริษัทผลิตและจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทสินเชื่อรถยนต์,ธุรกิจเคมิกภัณฑ์, ธุรกิจรีไซเคิล ธุรกิจเครื่องสำอางและอาหารเสริม
- อดีตนักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธ.ค.2547 และ ม.ค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของบมจ.กรุงเทพประกันภัย ประกันชีวิต

ค่าลงทะเบียน

ท่านละ 2,500 บาท ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7 % เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
***สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง ตามพระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใ้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป