



Consulting & Training  
Quality Center ( Thailand ) Co.,Ltd.

บริษัท เอสเอสอาร์ ควอลิตี้ เซ็นเตอร์ (ไทยแลนด์) จำกัด  
Tel.: 092-835 2953, 092-775 5853, 02-102 1898  
E-mail:ssr.qualitycenter@gmail.com www.ssrqualitycenter.com

## “เทคนิคปิดการขายสำหรับ Sales Engineer” (Closing Techniques for Sales Engineers)

วันอังคารที่ 10 กันยายน 2567  
Zoom Online /โรงแรมโนโวเทล สุขุมวิท 20



วิทยากร : อ.รัชเดช อติกนิษฐ

ได้ชนักขาย B2B&B2C ประสบการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต เคยเป็น ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พรุเด็นเซียลประกันชีวิต(ประเทศไทย) และ ผจก.อาวุโส ส่วนฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์ เป็นวิทยากรหลักสูตรการขายให้กับธนาคาร บริษัทสินเชื่อรถยนต์ บริษัทจัดจำหน่าย เครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย บริษัทโบรคเกอร์ประกันภัย บริษัทในธุรกิจอุตสาหกรรม ผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรโรงงาน ธุรกิจเหล็ก และอื่น ๆ อดีตนักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของบมจ.กรุงเทพเอกซ่าประกันชีวิต

ก.ย	ต.ค	พ.ย	ธ.ค
0.10	0.8	0.12	0.17

### หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันธุรกิจนำเข้าสินค้าทางวิศวกรรม ไม่ว่าจะเป็นบริษัท หรือโรงงาน ไม่ว่าจะเป็นสินค้าที่ผลิตครว ละมาก ๆ และขายยกล็อต หรือธุรกิจที่ขายสินค้าวิศวกรรมที่มีราคาสูง อย่างเช่น เครื่องจักร ต่าง ๆ จำเป็นต้องมี บุคคลที่จะสามารถใช้ทักษะการพรีเซนต์สินค้าที่มีความซับซ้อน และเป็นสินค้าที่ต้องอาศัยผู้ที่มีความรู้ทาง วิศวกรรมโดยตรงเป็นหลัก แต่การขายในลักษณะนี้จำเป็นต้องมีพนักงานขายที่มีความรู้ความสามารถในระดับสูง และต้องมีความพร้อมและน่าเชื่อถือเพียงพอที่จะสามารถปฏิบัติหน้าที่ตรงนี้ได้ เพราะเป็นการขายสู่ลูกค้า การตลาดองค์กร อีกทั้งนักขายที่สำเร็จการศึกษาทางด้านวิศวกรรมโดยตรงอาจจะไม่ได้เรียนทางด้านการขายมา ก่อน ดังนั้นจึงทำหลักสูตรนี้มาเพื่อเตรียม Sales Engineer ที่ต้องขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าธุรกิจ ให้มีความ พร้อมทั้งด้านทัศนคติ ความรู้ ทักษะ และนิสัยการทำงานที่ดี ให้เพียงพอที่จะปฏิบัติหน้าที่ตรงนี้ได้อย่างมี ประสิทธิภาพและประสิทธิผล

### วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้ความเข้าใจ บทบาทหน้าที่ ของ Sales Engineer
2. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้ความเข้าใจ Sales Engineer มีอาชีพต้องมี SRPTA
3. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจรูปแบบการขายแบบ Sales Engineer
4. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจสิ่งที่คุณจะต้องเจอ เมื่อคุณไปบริษัท, โรงงานของลูกค้า
5. ผู้เข้าอบรมจะได้มีความรู้และความเข้าใจการเตรียมตัวก่อนเข้าพบกลุ่มลูกค้าบริษัทและโรงงาน

## วัตถุประสงค์ (ต่อ)

6. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจ ทักษะคตินักขาย Sales Engineer
7. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจ ความรู้ นักขาย Sales Engineer
8. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจ ทักษะการขาย Sales Engineer
9. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจ นิสัยนักขาย Sales Engineer
10. ผู้เข้าอบรมได้มีความรู้และความเข้าใจ Lead Generation

## เนื้อหาหลักสูตร

1. บทบาทหน้าที่ ของ Sales Engineer
2. Sales Engineer มีอาชีพต้องมี SRPTA
3. รูปแบบการขายแบบ Sales Engineer
4. สิ่งที่คุณจะต้องเจอ เมื่อคุณ ไปบริษัท, โรงงานของลูกค้า
5. การเตรียมตัวก่อนเข้าพบลูกค้าบริษัทและ โรงงาน
6. ทักษะคตินักขาย Sales Engineer
7. ความรู้ นักขาย Sales Engineer
8. ทักษะการขาย Sales Engineer
9. นิสัยนักขาย Sales Engineer
10. Lead Generation

ประสบการณ์การบรรยายให้กับสถาบันการเงิน, บริษัทประกันภัย, บริษัทโบรกเกอร์ประกันภัย และบริษัทในธุรกิจ เครื่องใช้ไฟฟ้า อาหารเสริม ผลิตภัณฑ์เกษตร อสังหาริมทรัพย์ เจริญดินสิ้น เคมีภัณฑ์ธุรกิจวิศวกรรมและโรงงาน มากกว่า 14 ปี เพื่อพัฒนาความรู้ ทักษะการขาย เพิ่มยอดขาย และสร้างแรงจูงใจการขาย

ตัวอย่าง องค์การชั้นนำมากมาย บางส่วนที่เคยบรรยาย อาทิ เช่น



ทั้งหน่วยงานราชการ / และองค์กรเอกชน

## หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร ?

พนักงานขายสินค้าวิศวกรรม , Sales Engineer ทุกธุรกิจ

ระยะเวลาการอบรม Public & In house & In house online 6 ชั่วโมง , Public Online 6 ชั่วโมง(รวม ค่าวิทยากร ค่าเอกสารการบรรยาย อาหารกลางวัน เครื่องดื่มตลอดการอบรม)

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
สมัคร 1 ท่าน	3,900	273	117	4,056
สมัคร 3 ท่านๆละ	3,500	245	105	3,640

**ค่าอบรม Online /ราคาท่านละ 2,500 บาท (ไม่รวม VAT 7%)**

\*หมายเหตุ เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้ ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %