The Sales Mastery for Engineers and Technicians

people's WORK & LIFE ACADEMY

@People-Synergy

Add Friends

เปลี่ยนวิศวกรและช่างเทคนิค เป็นนักขายที่ลูกค้าวางใจและเชื่อใจ

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-056

เป็นวิศวกร / เทคนิค
แต่ถูกมอบหมาย
ให้ไปนำเสนองานลูกค้า
ไม่มั่นใจเลยจริงๆ
หลักสูตรนี้ ช่วยคุณได้!

อาจารย์เตย อรรพี ผะเดิมชิต

- ที่ปรึกษาทีมขาย : บริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) - SCG
- วิทยากรและที่ปรึกษาด้าน Customer Engagement | CRM for Sales | Sales Strategies
- ผู้เชี่ยวชาญด้านการสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าระยะยาว | การสร้าง Network และ Engage กับ CEO | การสร้างกลยุทธ์การขาย | การวางสเป็คสินค้า

พฤหัสบดี
25 กันยายน 2568
9:00 - 16:30
(มื้อเที่ยง 12:00 - 13:30)

โรงแรม เดอะ แลนด์มาร์ค กรุงเทพ
(BTS นานา)

5,900 บาท (สมาชิกรายปี)
6,300 บาท (ลูกค้าทั่วไป)
ยังไม่รวม VAT

SPECIAL OFFER

เพียงแจ้งสำรองที่นั่ง ก่อนวันสัมมนา 2 สัปดาห์
ลดเพิ่มที่นั่งละ 400 บาท ทันที!
สมาชิกรายปี 5,500 บาท | ลูกค้าทั่วไป 5,900 บาท

เฉพาะสมาชิกรายปี
5 ที่นั่งขึ้นไป (หลักสูตรเดียวกัน) เพียง 5,000 บาท
*** สมัครสมาชิกรายปีเพียง 1,500 บาท ***

All of our Public Classes support changing skill demands.

Line OA : @people-synergy
Website : www.people-synergy.co.th
Facebook : @People.Synergy

095-296-2639

info@people-synergy.co.th
peoplesynergy.th@gmail.com

385/114
Soi Trok-Khaosarn,
Techavanich Road,
Bang-sue, Bangkok 10800

The Sales Mastery
for
Engineers and Technicians

เปลี่ยนวิศวกรและช่างเทคนิค เป็นนักขายที่ลูกค้าวางใจและเชื่อใจ

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-056

อาจารย์เตย อรรพี ผะเดิมชิต

• ที่ปรึกษาทีมขาย : บริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) - SCG
• วิทยากรและที่ปรึกษาด้าน Customer Engagement | CRM for Sales | Sales Strategies
• ผู้เชี่ยวชาญด้านการสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าระยะยาว | การสร้าง Network และ Engage กับ CEO | การสร้างกลยุทธ์การขาย | การวางสเป็คสินค้า

วิศวกรและช่างเทคนิคยุคนี้
ไม่ใช่แค่ ‘เก่งเทคนิค’ แต่ต้อง ‘เก่งขาย’ ด้วย!

หลักสูตรนี้ถูกออกแบบมาสำหรับ

วิศวกร (ทุกสาขา) | ช่างเทคนิค | R&D (Research and Development) | Specialist (ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน)

หากตอนนี้ คุณกำลังเจอกับความท้าทายเหล่านี้อยู่

• **ขาดทักษะการสื่อสาร:** วิศวกรและช่างเทคนิคส่วนใหญ่มีความเชี่ยวชาญด้านเทคนิค แต่อาจขาดทักษะการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ ทำให้ไม่สามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์ได้อย่างน่าสนใจและเข้าใจง่าย
• **ไม่เข้าใจความต้องการลูกค้า:** วิศวกรและช่างเทคนิคบางส่วนไม่เข้าใจความต้องการของลูกค้าอย่างลึกซึ้ง ทำให้ไม่สามารถนำเสนอ Solution ที่ตอบโจทย์และสร้างความพึงพอใจได้
• **ขาดความมั่นใจในการขาย:** วิศวกรและช่างเทคนิคหลายท่านขาดความมั่นใจในการขาย ทำให้ไม่กล้าที่จะนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการของตนเอง และพลาดโอกาสในการปิดการขาย
• **ไม่สามารถสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า:** การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญในการขาย แต่หลายครั้งที่วิศวกรและช่างเทคนิคขาดทักษะในการสร้างความสัมพันธ์และความไว้วางใจกับลูกค้า
• **ไม่สามารถเจรจาต่อรองและปิดการขาย:** การเจรจาต่อรองและการปิดการขายเป็นขั้นตอนสำคัญในการขาย แต่หลายครั้งที่วิศวกรและช่างเทคนิคขาดทักษะในการเจรจาต่อรองและปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพ

หลักสูตรนี้จะช่วยให้คุณเรียนรู้

• ความรู้และทักษะที่จำเป็นในการขาย
• เทคนิคการสื่อสารและการเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพ
• แนวทางการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า
• วิธีการนำเสนอ Solution ที่น่าสนใจ
• กลยุทธ์การปิดการขายอย่างมั่นใจ
• กรณีศึกษาและตัวอย่างจริงที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้

ซึ่งจะทำให้

• เข้าใจในหลักการขายสำหรับวิศวกรและช่างเทคนิค
• สร้างความประทับใจแรกด้วยภาพลักษณ์มืออาชีพ
• สื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อสร้างความเข้าใจกับลูกค้า
• วิเคราะห์ความต้องการและนำเสนอ Solution ที่ตอบโจทย์ลูกค้า
• เจรจาต่อรองและปิดการขายได้อย่างมั่นใจ

people's
WORK & LIFE ACADEMY

The Sales Mastery
for
Engineers and Technicians

เปลี่ยนวิศวกรและช่างเทคนิค เป็นนักขายที่ลูกค้าวางใจและเชื่อใจ

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-056

อาจารย์เตย อรรพี ผะเดิมชิต

• ที่ปรึกษาทีมขาย : บริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) - SCG
• วิทยากรและที่ปรึกษาด้าน Customer Engagement | CRM for Sales | Sales Strategies
• ผู้เชี่ยวชาญด้านการสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าระยะยาว | การสร้าง Network และ Engage กับ CEO | การสร้างกลยุทธ์การขาย | การวางสเป็คสินค้า

เนื้อหาหลักสูตร

🟢 Module 1 : เข้าใจโลกของการขายสำหรับวิศวกรและช่างเทคนิค

• ความสำคัญของลูกค้าในธุรกิจ
• บทบาทพื้นฐานของการขาย
  - เข้าใจ: บริษัท, สินค้า, คู่แข่ง, ลูกค้า
  - ใส่ใจ: Service Mind, การสื่อสารกับลูกค้า
  - จริงใจ: ความซื่อสัตย์, การให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์
• การทำงานร่วมกันระหว่างทีมขายและทีมเทคนิค

Key Takeaway : การขายสำหรับวิศวกรและช่างเทคนิค ไม่ใช่แค่การขายสินค้า แต่เป็นการสร้างความสัมพันธ์และความไว้วางใจกับลูกค้า เพื่อนำเสนอ Solution ที่ตอบโจทย์และสร้างความพึงพอใจสูงสุด

🟢 Module 2 : สร้างความประทับใจแรกด้วยภาพลักษณ์มืออาชีพ

• การแต่งกายที่เหมาะสม
• บุคลิกภาพที่ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือ
• การตรงต่อเวลาและการจดบันทึกข้อมูลลูกค้า

Key Takeaway : ภาพลักษณ์มืออาชีพเป็นสิ่งสำคัญที่ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือและความประทับใจแรกให้กับลูกค้า ซึ่งส่งผลต่อความสำเร็จในการขาย

🟢 Module 3 : สื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อสร้างความเข้าใจ

• การตั้งใจฟังและการสื่อสารอย่างชัดเจน
• การใช้ภาษาที่เหมาะสมกับลูกค้า
• เทคนิคการตั้งคำถามเพื่อนำเสนอแนวทางแก้ปัญหา

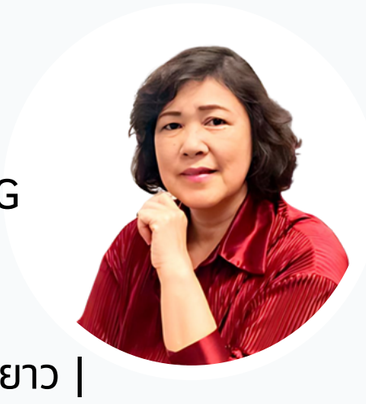
Key Takeaway : การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพเป็นกุญแจสำคัญในการสร้างความเข้าใจกับลูกค้า นำเสนอ Solution ที่ตรงจุด และสร้างความสัมพันธ์ที่ดี

The Sales Mastery
for
Engineers and Technicians

เปลี่ยนวิศวกรและช่างเทคนิค เป็นนักขายที่ลูกค้าวางใจและเชื่อใจ

Course Category : Better Selling | Course Code : SA-056

อาจารย์เตย อรรพี ผะเดิมชิต



• ที่ปรึกษาทีมขาย : บริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) - SCG
• วิทยากรและที่ปรึกษาด้าน Customer Engagement | CRM for Sales | Sales Strategies
• ผู้เชี่ยวชาญด้านการสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าระยะยาว | การสร้าง Network และ Engage กับ CEO | การสร้างกลยุทธ์การขาย | การวางสเป็คสินค้า

เนื้อหาหลักสูตร

🟢 Module 4 : วิเคราะห์ความต้องการและนำเสนอ Solution ที่ตอบโจทย์

• ประเภทของลูกค้าและแนวทางการรับมือ
• การตั้งคำถามเพื่อค้นหาความต้องการของลูกค้า
• การนำเสนอ Solution ที่ตอบโจทย์ลูกค้า

Key Takeaway : การเข้าใจความต้องการของลูกค้าอย่างลึกซึ้ง ช่วยให้วิศวกรและช่างเทคนิคสามารถนำเสนอ Solution ที่ตอบโจทย์และสร้างความพึงพอใจได้อย่างแท้จริง

🟢 Module 5 : เจรจาต่อรองอย่างมืออาชีพและปิดการขายอย่างมั่นใจ

• สาเหตุที่การขายไม่สำเร็จและวิธีแก้ไข
• เทคนิคการสร้างความไว้วางใจจากลูกค้า
• วิธีเร่งการตัดสินใจซื้อและปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพ

Key Takeaway : การเจรจาต่อรองและการปิดการขาย เป็นขั้นตอนสำคัญที่ต้องอาศัยทักษะและความเชี่ยวชาญ เพื่อให้การขายสำเร็จลุล่วงและสร้างผลกำไรให้กับบริษัท

แนวทางการสัมมนา

• **Workshop** : ให้ผู้เรียนได้ฝึกปฏิบัติจริง เช่น การ Role-play การสนทนากับลูกค้า
• **Case Study** : นำเสนอสถานการณ์จริงที่ผู้เข้าสัมมนาอาจต้องเผชิญ เพื่อให้ได้วิเคราะห์และหาแนวทางแก้ไข
• **Networking** : สร้างโอกาสได้แลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์กัน