

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย
ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและราคากลาง (ราคาอ้างอิง)
ในการจัดซื้อจัดจ้างที่มีใช้งานก่อสร้าง

1. ชื่อโครงการ การจ้างผู้ให้บริการจัดอบรมเชิงปฏิบัติการโครงการยกระดับทักษะสำหรับพนักงานสายงาน
การตลาดและสายงานที่เกี่ยวข้อง

/หน่วยงานเจ้าของโครงการ ฝ่ายทรัพยากรบุคคล

2. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร 1,000,000.- บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน)

3. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) 30 มีนาคม 2565

เป็นเงิน 981,190 บาท

ราคา/หน่วย (ถ้ามี) - บาท

4. แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาอ้างอิง)

ใช้ราคาที่สืบจากผู้ให้บริการ

- บริษัท สลิงชอท กรุ๊ป จำกัด

5. รายชื่อคณะกรรมการกำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ทุกคน

5.1 นางลลิตา เซนวนปรีชา ผู้ช่วยผู้บริหารส่วนการเรียนรู้และพัฒนาภาวะผู้นำ ฝ่ายทรัพยากรบุคคล *ลลิตา*

5.2 นางสาวแววสุดา ดวงมณี เจ้าหน้าที่บุคคล ส่วนการเรียนรู้และพัฒนาภาวะผู้นำ ฝ่ายทรัพยากรบุคคล *ลลิตา*

5.3 นางสาวศิริประภา พิงส์ใส เจ้าหน้าที่ธุรการ ส่วนจัดซื้อทั่วไป ฝ่ายธุรการ *ศิริประภา*

ผนวก 1

ข้อกำหนดและขอบเขตการดำเนินงาน การจ้างผู้ให้บริการจัดอบรมเชิงปฏิบัติการ โครงการยกระดับทักษะสำหรับพนักงานสายงานการตลาดและสายงานที่เกี่ยวข้อง

ผู้ให้บริการจัดอบรมต้องเสนอการให้บริการจัดอบรมเชิงปฏิบัติการโครงการยกระดับทักษะสำหรับพนักงานสายงานการตลาดและสายงานที่เกี่ยวข้อง ตามขอบเขตงานที่ธนาคารกำหนด ดังต่อไปนี้

1. จัดอบรมหลักสูตรการขายเชิงที่ปรึกษาและการยกระดับการขาย (Consultative Selling and Prospecting Selling) จำนวน 1 รุ่น ระยะเวลา 2.5 วัน จำนวนผู้เข้าร่วมการอบรมไม่เกิน 25 คน โดยครอบคลุมหัวข้อดังนี้

1.1 การขายเชิงที่ปรึกษา (Consultative Selling) ประกอบด้วยหัวข้อดังนี้

- 1.1.1 การสร้างทัศนคติที่ดีต่อการขาย (Build)
- 1.1.2 การเตรียมพร้อมก่อนการเข้าพบลูกค้า (Prepare)
- 1.1.3 การวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า (Analyse)
- 1.1.4 การนำเสนอขาย (Present)
- 1.1.5 การจัดการและการรับมือกับลูกค้า (Enable)
- 1.1.6 การปิดการขาย

1.2 การยกระดับการขาย (Prospecting Selling) ประกอบด้วยหัวข้อดังนี้

- 1.2.1 การมองหาโอกาสเพื่อการต่อยอดการขาย (Positioning Value)
- 1.2.2 การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Opening Up a Call)
- 1.2.3 การประเมินโอกาสทางธุรกิจ (Leveraging Interest)
- 1.2.4 การปิดการขายเพื่อการต่อยอดและขยายธุรกิจ (Rolling Out)

2. จัดอบรมหลักสูตรผู้นำกับการสื่อสารเพื่อสร้างแรงบันดาลใจ (Inspirational Communication for Leaders) จำนวน 1 รุ่น ระยะเวลา 2 วัน จำนวนผู้เข้าร่วมการอบรมไม่เกิน 25 คน โดยครอบคลุมหัวข้อดังนี้

- 2.1 What is Inspiring Communication? Why now?
- 2.2 How to communicate for mutual understanding
- 2.3 Understand Behavioral Style in communication
- 2.4 Build Your Story-Spotting Skills to Make Inspiring Stories
- 2.5 Making Your Stories Even Better
- 2.6 Feed Forward : Becoming a more Inspiring Communicator

3. จัดทำเอกสารประกอบการอบรมทั้ง 2 หลักสูตร ตามจำนวนผู้เข้ารับการอบรม

4. ดำเนินการจัดอบรม หลักสูตรตามข้อ 1. - 2. ณ สำนักงานใหญ่ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย หรือสถานที่ที่ธนาคารกำหนดในเขตกรุงเทพฯ หรือผ่านช่องทางออนไลน์ ตามวันและเวลาที่ธนาคารกำหนด ดังนี้

- 4.1 หลักสูตรการขายเชิงที่ปรึกษาและการยกระดับการขาย (Consultative Selling and Prospecting Selling) ตามข้อ 1. ประมาณเดือนตุลาคม 2565
- 4.2 หลักสูตรผู้นำกับการสื่อสารเพื่อสร้างแรงบันดาลใจ (Inspirational Communication for Leaders) ตามข้อ 2. ประมาณเดือนกันยายน 2565