

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย
ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและราคากลาง (ราคาอ้างอิง)
ในการจัดซื้อจัดจ้างที่มีใ้ใช้งานก่อสร้าง

1. ชื่อโครงการ การจัดจ้างผู้ให้บริการจัดอบรมเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร เสริมสร้างความไว้วางใจ
จากลูกค้า สำหรับพนักงานสายการตลาด (Trusted Advisor Program)
/หน่วยงานเจ้าของโครงการ ฝ่ายทรัพยากรบุคคล

2. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร 1,800,000.- บาท (หนึ่งล้านแปดแสนบาทถ้วน)

3. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ๕ ก.ค. 2562

เป็นเงิน 43,308 USD หรือคิดเป็นสกุลเงินบาททั้งสิ้นประมาณ 1,602,396.- บาท (หนึ่งล้านหกแสน
สองพันสามร้อยเก้าสิบหกบาทถ้วน)

หมายเหตุ: คำนวณเป็นสกุลเงินบาทโดยประมาณการจากอัตราแลกเปลี่ยน 1 USD = 37 บาท
ราคา / หน่วย (ถ้ามี) - บาท

4. แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาอ้างอิง)

ใช้ราคาที่สืบจากผู้ให้บริการ

- RICHARDSON LEARNING PTY.LTD.

5. รายชื่อเจ้าหน้าที่ผู้กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ทุกคน

5.1 นางสาวพนิดา เตชะเกษมบัณฑิตย์ ผู้ช่วยผู้บริหารฝ่ายทรัพยากรบุคคล *พณ*

5.2 นางกอบกุล พึ่งสุขนสุนทร ผู้ช่วยบริหารส่วนจัดซื้อทั่วไป ฝ่ายธุรการ *กอบกุล*

5.3 นางลลิตา เขาวนปรีชา ผู้ช่วยบริหารส่วนการเรียนรู้และพัฒนาภาวะผู้นำ
ฝ่ายทรัพยากรบุคคล *ลลิตา*

ผนวก 1

ข้อกำหนดและขอบเขตการดำเนินงาน การจัดทำผู้ให้บริการจัดอบรมเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร เสริมสร้างความไว้วางใจจากลูกค้า สำหรับพนักงานสายการตลาด (Trusted Advisor Program)

ผู้เสนอราคาต้องเสนอบริการอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตรเสริมสร้างความไว้วางใจจากลูกค้า สำหรับพนักงานสายการตลาด พร้อมจัดทำเอกสารแบบทดสอบและเอกสารประกอบการอบรม ตามขอบเขตงานที่ธนาคารกำหนดอย่างน้อย ดังต่อไปนี้

1. ดำเนินการจัดอบรมพร้อมปรับปรุงหลักสูตรให้สอดคล้องกับบริบทของธนาคาร โดยครอบคลุมหัวข้อดังต่อไปนี้
 - 1.1 Consultative Selling Skills (Trusted Advisor Program) จำนวน 1 รุ่น (ระยะเวลาอบรม 2 วัน) รุ่นละ 18 คน รายละเอียดดังนี้
 - โครงสร้างของบทสนทนาที่สำคัญในการขายหรือการประชุมกับลูกค้า
 - การวางแผนการสนทนาที่มุ่งเน้นความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก โดยมี Framework ที่สนับสนุนให้พนักงานสายการตลาดดำเนินบทสนทนาทางการขายที่มีประสิทธิภาพ และสามารถทำซ้ำได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นในการพบลูกค้าครั้งต่อไป
 - การเพิ่มขีดความสามารถของพนักงานสายการตลาด ในการขับเคลื่อนโอกาสทางธุรกิจที่อยู่ใน Pipeline สร้างความไว้วางใจ ความเชื่อมั่น เข้าใจความต้องการของลูกค้า จนสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่ตอบโจทย์มากยิ่งขึ้นต่อไป
 - 1.2 Consultative Prospecting Program จำนวน 1 รุ่น (ระยะเวลาอบรม 0.5 วัน) รุ่นละ 18 คน รายละเอียดดังนี้
 - บทสนทนาและวิธีการสร้างความสัมพันธ์อย่างมีคุณค่า ในการหาลูกค้าใหม่หรือลูกค้าปัจจุบัน
 - วิธีการสร้างโอกาสในการหาลูกค้าใหม่ๆ
2. จัดทำเอกสารการทดสอบและเอกสารประกอบการอบรมในรูปแบบภาษาไทย ตามจำนวนผู้เข้ารับการอบรม
3. ดำเนินการทดสอบก่อนการฝึกอบรม ให้แก่ผู้เข้ารับการอบรมทุกคน