



## Course:

# AI-Powered Sales Negotiation Professional

การยกระดับการขายและการเจรจาต่อรองด้วย AI อย่างมืออาชีพ

**Duration:** 1 Day (9:00 – 16:00)

BOSTON NETWORK

The Global Knowledge Network






PRACTICAL  
WORKSHOP

# AI-Powered Sales Negotiation Professional

การยกระดับการขายและการเจรจาต่อรอง  
ด้วย AI อย่างมืออาชีพ

ในยุคที่การแข่งขันทางธุรกิจขับเคลื่อนด้วย  
“Data และ AI” การขายไม่ได้ขึ้นอยู่กับทักษะ  
ส่วนบุคคลเพียงอย่างเดียวอีกต่อไปแต่ขึ้นอยู่กับ  
ความสามารถในการใช้ AI เพื่อวิเคราะห์ลูกค้า  
คาดการณ์พฤติกรรม และสนับสนุนการตัดสินใจ  
เชิงกลยุทธ์ โดยเฉพาะในกระบวนการ  
Sales Negotiation ซึ่งมีความซับซ้อนสูง  
การใช้ AI จะช่วยให้ทีมขายสามารถ

-  วิเคราะห์ “BATNA” และ ZOPA ได้แม่นยำขึ้น
-  จำลองสถานการณ์การเจรจา (Negotiation Simulation)
-  สร้างข้อเสนอ (Value Proposition) ที่ตรงกับ Pain Point ลูกค้าแบบ Real-time



สอนโดย  
คณาจารย์  
มืออาชีพ

Class  
Inhouse

Class  
Public

Live  
Distance  
Training

 [www.bostonnetwork.com](http://www.bostonnetwork.com)  
 02-949-0955





## หลักการและเหตุผล:

ในยุคที่การแข่งขันทางธุรกิจขับเคลื่อนด้วย “Data และ AI” การขายไม่ได้ขึ้นอยู่กับทักษะส่วนบุคคลเพียงอย่างเดียวอีกต่อไปแต่ขึ้นอยู่กับความสามารถในการใช้ AI เพื่อวิเคราะห์ลูกค้า คาดการณ์พฤติกรรม และสนับสนุนการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ โดยเฉพาะในกระบวนการ Sales Negotiation ซึ่งมีความซับซ้อนสูง การใช้ AI จะช่วยให้ทีมขายสามารถ

- วิเคราะห์ “BATNA” และ ZOPA ได้แม่นยำขึ้น
- จำลองสถานการณ์การเจรจา (Negotiation Simulation)
- สร้างข้อเสนอ (Value Proposition) ที่ตรงกับ Pain Point ลูกค้าแบบ Real-time

หลักสูตรนี้จึงถูกออกแบบเพื่อให้ทีม Sales & Marketing สามารถผสมผสานศาสตร์การขาย การเจรจา และ AI Tools เพื่อสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขันอย่างแท้จริง

## ประโยชน์ที่ได้รับ:

- เข้าใจแนวคิด AI in Sales & Negotiation
- ใช้ AI วิเคราะห์ Customer Insight และ Buying Behavior
- สร้าง Sales Strategy และ Negotiation Strategy ด้วย AI
- ใช้ AI เป็น “ผู้ช่วยเจรจา (AI Negotiation Assistant)”
- เพิ่มอัตราการปิดการขาย (Closing Rate) และ Margin
- ทดลองใช้ AI Tools กับ Case จริงขององค์กร

## หัวข้อบรรยาย:

- AI-Driven Market Insight & Customer Intelligence (เข้าใจลูกค้าด้วย AI เพื่อชนะตั้งแต่ก่อนเริ่มขาย)
  - แนวโน้มการใช้ AI ในงานขาย (AI in Sales Transformation)
  - การใช้ AI วิเคราะห์: Customer Behavior Buying Signals Customer Segmentation
  - การใช้ AI Tools : ChatGPT / AI CRM / Predictive Analytics
  - Workshop ใช้ AI วิเคราะห์ “Customer Persona จริงของบริษัท”
- AI-Powered Customer Journey & Sales Strategy (ออกแบบเส้นทางลูกค้าและกลยุทธ์ขายด้วย AI)
  - ขั้นตอนการขายแบบมีอาชีพ การเข้าใจลูกค้า การนำเสนอ การแก้ Pain Point และการปิดการขายอย่างมืออาชีพ
  - การใช้ AI ด้วยการสร้าง Sales Script การวิเคราะห์ Objection รวมถึงการแนะนำ Next Best Action
  - Workshop ให้ AI สร้าง Sales Strategy สำหรับลูกค้าจริง



- AI-Enhanced Persuasive Selling & Closing Technique (ใช้ AI เพิ่มพลังการโน้มน้าวและปิดการขาย)
  - Psychology of Persuasion + AI Insight
  - การใช้ AI วิเคราะห์ Pain Point ลูกค้า
  - เทคนิคการปิดการขาย (Closing Techniques) ด้วย AI เช่น AI Suggest Closing sales
  - Workshop ให้ AI ช่วยออกแบบ Pitch และ Closing Script
- Strategic Sales Negotiation with AI (ยกระดับการเจรจาต่อรองด้วย AI อย่างมืออาชีพ)
  - แนวคิด Negotiation Strategy: Win-Win Negotiation, BATNA / ZOPA
  - การใช้ AI ในการวิเคราะห์คู่เจรจา การคาดการณ์ Outcome และการเตรียม Negotiation Simulation
  - Workshop Role Play การใช้ AI เป็น "Negotiation Coach"

#### เหมาะสำหรับ:

- ฝ่ายขาย (Sales / Key Account / B2B Sales)
- ผู้จัดการทีมขาย / Sales Manager
- ฝ่ายการตลาด / CRM / Digital
- ผู้บริหารที่เกี่ยวข้องกับการเจรจาธุรกิจ

#### วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

#### วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 24 กรกฎาคม 2569 เวลา 09.00 - 16.00 น. โดยสามารถเลือกการเข้าอบรมได้ 2 ช่องทาง ดังนี้

1. เข้าร่วมอบรมที่โรงแรมจัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) หรือโรงแรมที่เทียบเท่า  
(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)  
ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 6,900 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)
2. เข้าร่วมอบรมแบบทางไกลโดยการประชุม Distance Learning Instructor-led Virtual Class via Face to Face Application  
ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 5,900 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อผู้ประสานงานอบรม โทร: 02 949 0955, 02 318 6891,  
086 337 8266, Email: [seminar@bostonnetwork.com](mailto:seminar@bostonnetwork.com) และ Line ID: @bostonnetwork



ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200%ของค่าใช้จ่ายจริง  
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



## BOSTON NETWORK

The Global Knowledge Network

แผนที่ โรงแรมจัสมีน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) (สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

