



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
 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 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)





Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด (สำนักงานใหญ่) 573/140 ซอยรามคำแหง 39 แขวงพลับพลา

เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 Tel: 02-949-0955, 02-318-6891

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

ข้อมูลผู้เข้าร่วมสัมมนา : (โปรดกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและชัดเจน, ภาษาไทย: ตัวบรรจง, ภาษาอังกฤษ: ตัวพิมพ์)

หลักสูตรที่ร่วมสัมมนา	_____	วันสัมมนา	_____
สนใจร่วมการอบรม	<input type="checkbox"/> แบบ Classroom	<input type="checkbox"/> แบบ Virtual Online	<input type="checkbox"/> เข้าร่วมได้ทั้ง 2 แบบ ขึ้นอยู่กับการยืนยันการจัดจากสถาบัน
ชื่อ-นามสกุล	(ภาษาไทย) _____		
	(ภาษาอังกฤษ) _____		
บริษัท	(ภาษาไทย) _____		
	(ภาษาอังกฤษ) _____		
ตำแหน่งงาน:	_____	แผนก/ฝ่าย:	_____
เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน:	_____	เบอร์โทรศัพท์มือถือ:	_____
เบอร์โทรสาร Fax:	_____	E-mail:	_____
ชื่อผู้ประสานงาน (HR)	_____	เบอร์โทรศัพท์	_____

ข้อมูลเพื่อใช้ออกใบกำกับภาษี :โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี :	_____	<input type="checkbox"/> ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี:	_____	

การชำระเงินค่าสัมมนา : สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 02-949-0955, 02-318-6891 ต่อ 104, 105, 108, 109

<p>วิธีการชำระเงิน</p> <p><input type="checkbox"/> โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด</p> <p>ธนาคารที่เอ็มบีธนชาต สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 667-2-01501-0 โอนวันที่ _____</p> <p>ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่ _____</p> <p><input type="checkbox"/> ถีอเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด</p> <p><input type="checkbox"/> จ่ายเงินสดพนักงาน</p> <p>ข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ ส่งผ่าน Line ID: @bostonnetwork</p> <p>*โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา*</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น 2) เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร 3) ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน <p>*หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน*</p>
--