Course:

AI-Powered Sales Negotiation Professional

การยกระดับการขายและการเจรจาต่อรองด้วย AI อย่างมืออาชีพ

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)

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 สามารถผสานศาสตร์การขาย 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)**
  - ขั้นตอนการขายแบบมืออาชีพ 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 โรงแรมจัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) **(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)**

BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network

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 ☐ แบบ Classroom ☐ แบบ Virtual Online ☐ 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 : _____ ☐ ตามชื่อบริษัทด้านบน

ที่อยู่ที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี: _____

_____

_____

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

วิธีการชำระเงิน

☐ โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

ธนาคารทีเอ็มบีธนชาต สาขาเอสพละนาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที 667-2-01501-0 โอนวันที _____

ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสีแยกศรีวรา บัญชีออมทรัพย์เลขที 140-2-63049-9 โอนวันที _____

☐ ถือเช็คจ่ายหน้างานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

☐ จ่ายเงินสดหน้างาน

ข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com **หรือ ส่งผ่าน** Line ID: @bostonnetwork

โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา

1) บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น
2) เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร
3) ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน

หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน