

**Course:****Strategic Sales Closing with AI Intelligence***การปิดการขายเชิงกลยุทธ์ด้วย AI อัจฉริยะ*

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)**หลักการและเหตุผล:**

ในโลกการขายยุคใหม่ “Sales Closing Skill” หรือ “ทักษะการปิดการขาย” ไม่ใช่เพียงทักษะการพูดหรือการโน้มน้าว แต่คือการใช้ Data ผสมกับ Insight และ Timing อย่างแม่นยำ

จากแนวคิดในไฟล์ต้นฉบับที่เน้นขั้นตอนการขายตั้งแต่ “เข้าใจลูกค้า การนำเสนอ การแก้ข้อกังวล และปิดการขาย” หลักสูตรนี้ต่อยอดโดยนำ AI เข้ามาเป็นเครื่องมือสำคัญ เพื่อช่วยทำให้ Sales สามารถปิดดีลได้เร็วขึ้น แม่นขึ้น และมีกำไรสูงขึ้น จากการ

- วิเคราะห์ “ความพร้อมในการซื้อ” ของลูกค้า
- แนะนำ “Closing Technique ที่เหมาะสม”
- สร้าง Script การปิดการขายแบบ Personalize
- จำลองสถานการณ์การปิดการขาย (AI Simulation)

ประโยชน์ที่ได้รับ:

- เข้าใจโครงสร้าง Sales Closing อย่างเป็นระบบ
- ใช้ AI วิเคราะห์ Buying Signals และ Customer Intent
- เลือกใช้ Closing Techniques ได้ถูกจังหวะ
- สร้าง Script ปิดการขายด้วย AI
- เพิ่ม Conversion Rate และลด Lost Deal
- ฝึก Role Play ด้วย AI Simulation

หัวข้อบรรยาย:

- Understanding Customer & Buying Readiness with AI (เข้าใจลูกค้าทำให้ปิดการขายได้ง่ายขึ้น)
 - Buying Behavior & Decision Process
 - การประเมิน “ความพร้อมในการซื้อ” ของลูกค้า
 - การระบุ Decision Maker & Influencer
 - การใช้ AI วิเคราะห์: Customer Intent, Buying Signals และ Probability to Close
 - Workshop การใช้ AI วิเคราะห์ลูกค้าจริง



- **AI-Powered Sales Process & Closing Strategy (วางกลยุทธ์การปิดการขายด้วย 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
- **Advanced Closing Techniques Leveraging AI (เทคนิคปิดการขาย ด้วย AI)**
 - กลยุทธ์การปิดการขายแบบ Now or Never, Limited Offer, Alternative Choice, Emotional Close และ Walk Away Close
 - เทคนิคการต่อรองด้วย AI ช่วยสร้าง Closing Script แบบ Personalized
 - Workshop การสร้าง Closing Script ด้วย AI
- **AI-Driven Negotiation & Closing Simulation (สถานการณ์เจรจาและการปิดการขายด้วย AI)**
 - แนวคิด Negotiation เพื่อปิดการขาย
 - การจัดการ Objection และ Price Pressure
 - การใช้ AI เพื่อการวิเคราะห์คู่แข่ง การจำลองสถานการณ์ และการเตรียมข้อเสนอ
 - Workshop: ใช้ AI เป็น "Closing Coach" ด้วย Simulation สถานการณ์จริง

เหมาะสำหรับ:

- ฝ่ายขาย (Sales / Key Account / B2B / Dealer)
- Sales Manager / Supervisor
- ฝ่ายการตลาด / CRM



วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 17 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"/> ถีเช็คจ่ายพนักงานในนาม 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>
