



BOSTON NETWORK

The Global Knowledge Network

Course:

Top Sales Professional Training with AI

สุดยอดนักขายมืออาชีพกับผู้ช่วยอัจฉริยะ AI

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)

BOSTON NETWORK
The Global Knowledge Network

PRACTICAL WORKSHOP

พัฒนาตัวคุณ
สู่
นักขาย
มืออาชีพ

ด้วยหลักสูตร

TOP SALES

PROFESSIONAL TRAINING

สร้างทักษะการขาย การบริหารการขาย สื่อสาร สร้างความสัมพันธ์ เพิ่มทักษะการแก้ปัญหา
เจรจาต่อรอง สร้างความเชื่อมั่น และสร้างแรงจูงใจในการขายอย่างมีระบบ

สอนโดย
คณาจารย์
มืออาชีพ

Class
Inhouse

Class
Public

Live
Distance
Training

 www.bostonnetwork.com

 **02-949-0955**





หลักการและเหตุผล:

การพัฒนาทักษะด้านการขายเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างยิ่งในธุรกิจที่ส่งเสริมให้ธุรกิจเกิดผลลัพธ์ที่ดี และเป็นสิ่งที่สำคัญมากที่ผู้บริหารต้องให้ความสำคัญและทำความเข้าใจในการบริหารการขายอย่างมีประสิทธิภาพ การฝึกอบรมการขายที่มีประสิทธิภาพสามารถช่วยให้พนักงานขายพัฒนาทักษะ ความรู้ และความเชื่อมั่นที่พวกเขาต้องการเพื่อทำการปิดการขาย สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า และบรรลุวัตถุประสงค์ทางธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ หลักสูตรนี้ต่อยอดโดยนำ AI เข้ามาเป็นเครื่องมือสำคัญ เพื่อช่วยทำให้ Sales สามารถปิดดีลได้เร็วขึ้น แม่นขึ้น และมีกำไรสูงขึ้น

ประโยชน์ที่ได้รับ:

- เข้าใจกระบวนการการขายแบบมืออาชีพ
- เพิ่มความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และทักษะการขาย
- สร้างทักษะการสื่อสารและการสร้างความสัมพันธ์ที่มีประสิทธิภาพ
- เพิ่มความสามารถในการแก้ปัญหาและการต่อรอง
- สร้างความเชื่อมั่นและแรงจูงใจในการขายอย่างมีระบบ
- ใช้ AI วิเคราะห์ลูกค้า Customer Insight และ Buying Behavior
- เพิ่มอัตราการปิดการขาย (Closing Rate) และ Margin
- ทดลองใช้ AI Tools กับ Case จริงขององค์กร

หัวข้อการบรรยาย:

- Sales Planning (การวางแผนการขาย)
- Know Your Customer (รู้จักลูกค้า)
- Introduction like a pro (เปิดตัวอย่างมืออาชีพ)
- Define Customer Need (เข้าใจความต้องการที่แท้จริง)
- Overcome Objection (แก้ไขข้อกังวลใจ)
- Persuasive Selling (การเสนอขายแบบจูงใจ)
- Create Best Experience (สร้างประสบการณ์ที่ดีที่สุด)
- Update Sales Pipeline (อัปเดตที่กรายการขาย)
- การใช้ AI Tools : ChatGPT / AI CRM / Predictive Analytics / etc.
- การใช้ AI วิเคราะห์: Customer Intent, Buying Signals และ Probability to Close
- สร้าง Script ปิดการขาย และ เลือกใช้ Closing Techniques ได้ถูกจังหวะ โดยใช้ AI เข้าช่วย

เหมาะสำหรับ:

- ผู้บริหารทีมขาย ผู้จัดการ รองผู้จัดการ และ ฝ่ายขาย



BOSTON ÷ NETWORK

The Global Knowledge Network

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 18 กันยายน 2569 เวลา 09.00 - 16.00 น. โดยสามารถเลือกการเข้าอบรมได้ 2 ช่องทาง ดังนี้

1. เข้าร่วมอบรมที่โรงแรมจัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) หรือโรงแรมที่เทียบเท่า
(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)
ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 6,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)
2. เข้าร่วมอบรมแบบทางไกลโดยการประชุม Distance Learning Instructor-led Virtual Class via Face to Face Application
ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 5,500 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 ใ้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย



BOSTON ÷ NETWORK

The Global Knowledge Network



BOSTON + NETWORK

The Global Knowledge Network

แผนที่ โรงแรมจัสมิน 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 ☐ 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
ที่อยู่ให้ระบุในใบกำกับภาษี:	

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

วิธีการชำระเงิน	
☐	โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด
	ธนาคารที่เอ็มปิ่นชาต สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 667-2-01501-0 โอนวันที่
	ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่
☐	ถือเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด
☐	จ่ายเงินสดพนักงาน
ข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ ส่งผ่าน Line ID: @bostonnetwork	
โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมาขึ้นในวันสัมมนา	
1) บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น 2) เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร 3) ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน	
หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน	