



BOSTON ÷ NETWORK

The Global Knowledge Network

Course:

Top Sales Professional Training with AI

สุดยอดนักขายมืออาชีพกับผู้ช่วยอัจฉริยะ AI

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)



พัฒนาตัวคุณ
สู่
นักขาย
มืออาชีพ

ด้วยหลักสูตร

TOP SALES

PROFESSIONAL TRAINING

สร้างทักษะการขาย การบริหารการขาย สื่อสาร สร้างความสัมพันธ์ เพิ่มทักษะการแก้ปัญหา
เจรจาต่อรอง สร้างความเชื่อมั่น และสร้างแรงจูงใจในการขายอย่างมีระบบ

BOSTON ÷ NETWORK
The Global Knowledge Network

PRACTICAL WORKSHOP

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. เข้าร่วมอบรมที่โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ สุขุมวิท 20 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



แผนที่ โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ สุขุมวิท 20 (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*	