



BOSTON NETWORK

The Global Knowledge Network

1

Course:

## Strategic Sales Closing with AI Intelligence

การปิดการขายเชิงกลยุทธ์ด้วย AI อัจฉริยะ

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)

BOSTON NETWORK

The Global Knowledge Network



PRactical  
WORKSHOP

พัฒนาทักษะการปิดการขาย  
ด้วยกลยุทธ์และเทคโนโลยี AI  
เพื่อผลลัพธ์ที่มากกว่า

# Strategic Sales Closing with AI Intelligence

การปิดการขายเชิงกลยุทธ์ด้วย AI อัจฉริยะ

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



สอนโดย  
คณาจารย์  
มืออาชีพ

Class  
Inhouse

Class  
Public

Live  
Distance  
Training



[www.bostonnetwork.com](http://www.bostonnetwork.com)



02-949-0955

Boston Network Co., Ltd. Tel. 02-949-0955, 02-318-6891 Mobile: 086-337-8266

E-mail: [seminar@bostonnetwork.com](mailto:seminar@bostonnetwork.com), Web: <http://www.bostonnetwork.com>



## หลักการและเหตุผล:

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

จากแนวคิดในไฟล์ต้นฉบับที่เน้นขั้นตอนการขายตั้งแต่ “เข้าใจลูกค้า การนำเสนอ การแก้ข้อกังวล และปิดการขาย” หลักสูตรนี้ ต่อยอดโดยนำ AI เข้ามาเป็นเครื่องมือสำคัญ เพื่อช่วยทำให้ Sales สามารถปิดดีลได้เร็วขึ้น แม่นยำขึ้น 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



- เทคนิคการต่อยอดด้วย AI ช่วยสร้าง Closing Script แบบ Personalized
- Workshop การสร้าง Closing Script ด้วย AI
  
- AI-Driven Negotiation & Closing Simulation (ผสานการเจรจาและการปิดการขายด้วย 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](mailto: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

<b>วิธีการชำระเงิน</b> <input type="checkbox"/> โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด ธนาคารที่เอ็มบีธนชาต สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 667-2-01501-0 โอนวันที่ _____ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่ _____ <input type="checkbox"/> ถีเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด <input type="checkbox"/> จ่ายเงินสดพนักงาน
<b>ข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ ส่งผ่าน Line ID: @bostonnetwork</b> <b>*โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมาขึ้นในวันสัมมนา*</b> 1) บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น 2) เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร 3) ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน *หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน*