



Course:

AI-Powered Sales Negotiation Professional

การยกระดับการขายและการเจรจาต่อรองด้วย AI อย่างมืออาชีพ

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)

BOSTON NETWORK

The Global Knowledge Network



PRACTICAL
WORKSHOP

AI-Powered Sales Negotiation Professional

การยกระดับการขายและการเจรจาต่อรอง
ด้วย AI อย่างมืออาชีพ

ในยุคที่การแข่งขันทางธุรกิจขับเคลื่อนด้วย
“Data และ AI” การขายไม่ได้ขึ้นอยู่กับทักษะ
ส่วนบุคคลเพียงอย่างเดียวอีกต่อไปแต่ขึ้นอยู่กับ
ความสามารถในการใช้ AI เพื่อวิเคราะห์ลูกค้า
คาดการณ์พฤติกรรม และสนับสนุนการตัดสินใจ
เชิงกลยุทธ์ โดยเฉพาะในกระบวนการ
Sales Negotiation ซึ่งมีความซับซ้อนสูง
การใช้ AI จะช่วยให้ทีมขายสามารถ



วิเคราะห์ “BATNA” และ ZOPA ได้แม่นยำขึ้น



จำลองสถานการณ์การเจรจา
(Negotiation Simulation)



สร้างข้อเสนอ (Value Proposition)
ที่ตรงกับ Pain Point ลูกค้าแบบ Real-time



สอนโดย
คณาจารย์
มืออาชีพ

Class
Inhouse

Class
Public

Live
Distance
Training



www.bostonnetwork.com



02-949-0955





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

1. เข้าร่วมอบรมที่โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ สุขุมวิท 20 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

แผนที่โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพฯ 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*	