

คอร์สจิตวิทยาการขาย + AI Agent สำหรับทีมขาย B2B

(B2B Sales Psychology + AI Agent)

1 วัน — จากเซลล์ที่ตอบคนละแบบ สู่ทีมที่อ่านเหตุผลซื้อด้วยเกณฑ์ชุดเดียวกัน

จัดทีมบริษัทคุณ - 1 วันเต็ม - ผู้เรียน <20 ท่าน - ทุกคนใช้โน้ตบุ๊กตัวเอง ลงมือทำจริงทุกช่วง

คอร์สนี้ไม่ใช่การสอนเทคนิคปิดการขายแบบท่องจำ และไม่ใช่วิธีการอ่านใจลูกค้า — เราถอดวิธีคิดของเซลล์ที่ถามจนรู้ว่าลูกค้าติดอะไรจริง ออกมาเป็นภาษากลางที่ทั้งทีมใช้ได้ ของที่ทีมทำในห้องคือไฟล์และเกณฑ์ที่ปิดใช้ได้ทุกวันหลังพบกลับ ไม่ใช่สไลด์ที่ปิดแล้วหายไปพร้อมกับความรู้สึกอีกทีม

ผู้สอน: ปัน นัฐพัชร์ (@pun_nattapatch) **฿34,900** ต่อทีม (ผู้เรียนไม่เกิน 20 ท่าน)

ตลอด 1 วัน — ใช้ดีลจริงของบริษัทคุณเป็นโจทย์ทุกช่วง

1 อ่านเหตุผลซื้อ 3 ชั้น — ลูกค้ากำลังพยายามทำอะไรให้สำเร็จ

เรียนอะไร: ลูกค้าตัดสินใจจากสามชั้นพร้อมกัน คือเรื่องงานที่ต้องเสร็จ ความเสี่ยงที่กลัวจะโดนตำหนิ และภาพที่ต้องรักษาต่อเจ้านายกับเพื่อนร่วมงาน - ราคาที่เขายกมาแพง มักไม่ใช่เรื่องเงิน แต่เป็นเรื่องที่เขาต้องตอบคนอื่นในบริษัทให้ได้

ลงมือทำ: เอาดีลจริงที่ค้างอยู่ตอนนี้ 2-3 ดีล มาแยกทีละชั้นบนกระดาษ แล้วเทียบกันในทีมว่าแต่ละคนอ่านดีลเดียวกันออกมาไม่เหมือนกันตรงไหน

เพื่ออะไร: เลิกเดาว่าลูกค้าเขียบบเพราะอะไร ทีมชี้ได้ว่าดีลนี้ติดชั้นไหน และคนที่ต้องโน้มน้าวจริงคือใคร

2 ถามให้ลูกค้าอยากเล่า ไม่ใช่ถามจนเขารู้สึกโดนสอบสวน

เรียนอะไร: ชุดคำถามที่เปิดข้อมูลได้โดยไม่ทำให้ลูกค้าตั้งการ์ด - วิธีฟังจับคำที่ยังไม่ชัด และวิธีสรุปกลับให้ลูกค้ายืนยันว่าเราเข้าใจตรงกัน ซึ่งเป็นจังหวะที่ความไว้วางใจเกิดจริง

ลงมือทำ: ซ้อมเป็นคู่จากบทสนทนาจริงที่ทีมเจอสัปดาห์ที่แล้ว แล้วเขียนชุดคำถามของบริษัทคุณเองออกมาเป็นไฟล์ที่คนใหม่หยิบไปใช้ได้

เพื่ออะไร: ได้ข้อมูลพอที่จะเสนอให้ตรง ตั้งแต่การคุยครั้งแรก ไม่ต้องเสนอไปก่อนแล้วค่อยมาแก้ทีหลัง

3 ตีรองโดยไม่รับลดราคา — รู้ว่าเมื่อไหร่ควรถาม ให้หลักฐาน เปลี่ยนเงื่อนไข หรือปล่อย

เรียนอะไร: วิธีแยกว่าข้อโต้แย้งตรงหน้าเป็นเรื่องงบ เรื่องความเสี่ยง หรือเรื่องอำนาจตัดสินใจ - หลักแลกเปลี่ยนคุณค่า ที่ทำให้ขอบเขตงานขยับได้โดยราคาไม่ต้องขยับ

ลงมือทำ: ซ้อมสามสถานการณ์ที่เจอบ่อยที่สุด คือ แพงกว่าอีกเจ้า ขอดีก่อน และเขียบบหลังส่งใบเสนอราคา โดยหัวหน้าให้คะแนนตามเกณฑ์เดียวกันทุกคน

เพื่ออะไร: ส่วนลดที่เคยหลุดออกไปเพราะรีบตอบ กลายเป็นการแลกเปลี่ยนที่บริษัทยังเหลือกำไร

4 สร้างผู้ช่วยข้อมการขายจากข้อมูลบริษัทคุณเอง

เรียนอะไร: AI เหมือนน้องฝึกงานที่รู้ทุกอย่างบนโลก แต่ไม่รู้จิตบริษัทคุณ — ความแม่นยำจากข้อมูลที่เราป้อน ไม่ได้มาจากตัวมันเอง - จึงต้องรวบรวมสินค้า ลูกค้า ข้อโต้แย้ง และโทนที่บริษัทใช้ตอบ ให้มันอ่านก่อน

ลงมือทำ: รวบรวมข้อมูลบริษัทเป็นไฟล์เดียว แล้วสร้างผู้ช่วยที่รับบทลูกค้าเข้ามาซ้อมกับเซลล์จริงในห้อง - ทดสอบกับดีลที่ค้างอยู่ แล้วปรับจนคำแนะนำของมันใช้ได้

เพื่ออะไร: เซลล์ข้อมดีลยากได้ทุกเช้าก่อนออกไปเจอลูกค้า โดยไม่ต้องรอให้หัวหน้าว่า

5 ติดตามผลให้เป็นระบบ และแผนวันจันทร์ของแต่ละคน

เรียนอะไร: วิธีแยกการติดตามผลตามสถานการณ์ของดีล — อ่านแล้วเขียบบ ขอดีก่อน เทียบคู่แข่ง และยังไม่พร้อมซื้อ ใช้คนละจังหวะและคนละเนื้อหา - และเล่นแบ่งว่างานไหน AI ร่างได้ งานไหนคนต้องตรวจก่อนส่งเสมอ

ลงมือทำ: เขียนแนวทางติดตามผลของบริษัทคุณเอง แล้วให้ผู้ช่วยร่างข้อความจริงของดีลที่ค้างอยู่ ให้เซลล์ตรวจและแก้ก่อนส่งจริง - ปิดท้ายด้วยแผนวันจันทร์รายคน

เพื่ออะไร: ดีลที่เคยหายเพราะไม่มีใครตามต่อ มีเจ้าของและมีวันตามครั้งถัดไปทุกใบ

ของที่ได้ออกบ้าน (จับต้องได้ทุกชิ้น)

- แผนภาพเหตุผลซื้อของลูกค้าหลัก (Customer Decision Map) — ไฟล์ที่ทีมใช้อ่านดีลด้วยภาษาเดียวกัน
- ชุดคำถามและวิธีสรุปกลับของบริษัทคุณ (Question & Trust Playbook)
- แนวทางตีรองและรับมือข้อโต้แย้ง (Negotiation & Objection Playbook)
- ผู้ช่วยข้อมการขาย (AI Sales Coach) ที่สร้างจากข้อมูลบริษัทคุณ ใช้ข้อมต่อได้ทุกวัน
- ชุดบริบทบริษัทที่ AI ทุกตัวใช้ร่วมกัน (Company Context Pack)
- เกณฑ์ให้คะแนนการข้อมสำหรับหัวหน้า (Role-play Scorecard)
- แนวทางติดตามผลแยกตามสถานการณ์ + แผนวันจันทร์ของผู้เรียนทุกคน

อุปกรณ์ที่ต้องเตรียม

- Computer และ Internet WiFi (iPad และ Tablet ไม่สามารถใช้เรียนได้) - ผู้เรียนต้องมีสิทธิ์ติดตั้งโปรแกรมบนเครื่อง
- TV, Projector หรือ Whiteboard
- บัญชี Claude หรือ ChatGPT แบบ Subscription 20 usd ขึ้นไป (ไม่แนะนำ Gemini)

- ส่งข้อมูลก่อนเรียน 5 วัน: ข้อมูลสินค้าหลัก 1 กลุ่ม · ตัวอย่างลูกค้าที่ทีมคุยจริง · ข้อโต้แย้งที่เจอบ่อย 5–10 ข้อ · ดีลตัวอย่างสำหรับซ่อม (ปิดข้อมูลส่วนบุคคลได้)
- หัวหน้าทีมขายอย่างน้อย 1 ท่านเข้าร่วมตลอดวัน — เคนทีให้คะแนนออกแบบให้หัวหน้าเอาไปใช้ต่อ

หมายเหตุ

- ชำระค่าบริการก่อนรับการอบรม 100%
- กรุณาชำระค่าบริการก่อนการอบรม 7 วันเพื่อเป็นการยืนยันการจองคิววันอบรม
- ฟรีค่าเดินทางระยะรวมไป-กลับไม่เกิน 150 กิโลเมตรจากกรุงเทพฯ · ส่วนที่เกินคิดทีละไมล์ละ 7 บาท
- รองรับผู้เรียนสูงสุด 20 ท่านในราคาเดียว · เกิน 20 ท่านสอบถามเป็นกรณีไป
- ราคาปีไม่มีภาษีมูลค่าเพิ่ม · หักภาษี ณ ที่จ่ายได้ 3%
- ผู้ช่วยที่สร้างในห้องใช้ซ่อมและเตรียมงานภายในทีม ไม่ได้ตอบลูกค้าแทนเซลล์ และไม่เชื่อมกับระบบ CRM
- รายละเอียดขอบเขตงาน เคนทีรับงาน และเงื่อนไขเดิม อยู่ในเอกสารขอบเขตงานและข้อเสนอโครงการที่ส่งคู่กัน