



ไอทีจีเนียส เอ็นจิเนียริ่ง

IT GENIUS ENGINEERING CO., LTD.

COURSE ID

AIC-23

AI / SALES

COURSE OUTLINE · รายละเอียดหลักสูตรอบรม

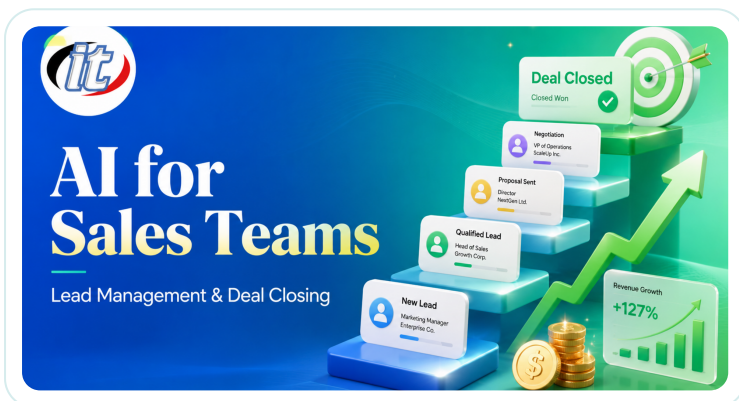
AI for Sales Teams

● 12 ชั่วโมง

● 2 วัน

● ไม่มีพื้นฐาน AI

● ระดับ **Beginner - Inter**



ระยะเวลา: 2 วัน

12 ชั่วโมง (วันละ 6 ชม.) · 09:00-16:00 น.



รูปแบบ: Classroom / Hybrid

Onsite หรือ Online ผ่าน Microsoft Teams · Public / In-house



รายละเอียดหลักสูตร

www.itgenius.co.th

งานขายต้องแข่งกับเวลา ทีมขายจำนวนมากใช้เวลาส่วนใหญ่ไปกับงานเอกสารและงานประจำ ทั้งค้นหาข้อมูลลูกค้า เขียนอีเมลติดตาม ทำใบเสนอราคา สรุปประชุม และอัปเดต CRM จนเหลือเวลาไปคุยกับลูกค้าและปิดการขายน้อยลง Generative AI ช่วยลดเวลางานเหล่านี้ได้มาก ทำให้ทีมขายมีเวลาโฟกัสกับความสัมพันธ์และการปิดดีลมากขึ้น

หลักสูตรนี้ให้ทีมขายใช้ AI ในงานจริงอย่างมั่นใจและเป็นระบบ ครอบคลุมทั้งกระบวนการขาย ตั้งแต่การหาและคัดกรองลูกค้า การเตรียมข้อมูลก่อนพบลูกค้า การเขียนอีเมลและข้อความติดตาม การจัดการข้อโต้แย้ง การทำใบเสนอราคาและข้อเสนอ การสรุปประชุม การวิเคราะห์ไปป์ไลน์และคาดการณ์ยอดขาย ไปจนถึงผู้ช่วยการขายและงานอัตโนมัติด้วย Custom GPT/Gems และ n8n พร้อมแนวปฏิบัติการใช้ข้อมูลลูกค้าอย่างปลอดภัยตาม PDPA ปิดท้ายด้วย Capstone Project แบบครบวงจร

เครื่องมือ

GPT ChatGPT

Claude

Gemini

CRM CRM

n8n n8n

ราคาค่าอบรม · PUBLIC / IN-HOUSE

6,900 บาท / ท่าน

ราคายังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT 7%) · รวมเอกสาร ชุดโจทย์ตัวอย่าง อาหารกลางวันและอาหารว่าง และ Certificate · รับจัด In-house ขอใบเสนอราคาได้



เพิ่มเพื่อน
LINE

☎ 02-570-8449

☎ 088-807-9770

LINE @itgenius

🌐 www.itgenius.co.th

01 วัตถุประสงค์ Objectives

- เข้าใจว่า AI เปลี่ยนกระบวนการขายอย่างไร และเลือกใช้ AI ให้เหมาะกับแต่ละขั้นของการขาย
- ออกแบบ Prompt สำหรับงานขาย และกำหนดโทนการสื่อสารให้ตรงกับแบรนด์และลูกค้า
- ใช้ AI ค้นหาและคัดกรองลูกค้า (Lead Research และ Qualification) และเตรียมข้อมูลก่อนพบลูกค้า
- ใช้ AI เขียนอีเมลและข้อความติดตาม พร้อมปรับข้อความให้เหมาะกับลูกค้าแต่ละราย (Personalization)
- ใช้ AI จัดการข้อโต้แย้ง (Objection Handling) และเตรียมบทสนทนาการขาย
- ใช้ AI ทำใบเสนอราคา ข้อเสนอ สรุปการประชุม และบันทึกข้อมูลเข้าสู่ CRM
- ใช้ AI วิเคราะห์ไปป์ไลน์ คาดการณ์ยอดขาย และจัดลำดับความสำคัญของดีล
- วางผู้ช่วยการขายและงานอัตโนมัติด้วย Custom GPT/Gems และ n8n พร้อมใช้ข้อมูลลูกค้าอย่างปลอดภัยตาม PDPA

02 กลุ่มเป้าหมาย Target Audience

- พนักงานขาย, Sales Executive, Account Executive และ Sales Representative
- ทีม Inside Sales, Telesales และทีมขายออนไลน์
- Sales Manager และหัวหน้าทีมขายที่ต้องการวางระบบการใช้ AI ให้ทีม
- เจ้าของกิจการและผู้ประกอบการ SME ที่ต้องขายและติดตามลูกค้าด้วยตนเอง
- ทีม Business Development และผู้ทำงานเกี่ยวข้องกับการขายและลูกค้า

03 จุดเด่นของหลักสูตร Highlights

- **ครบทั้งกระบวนการขาย** จากหาลูกค้า ติดตาม จัดการข้อโต้แย้ง ทำข้อเสนอ ถึงวิเคราะห์ไปป์ไลน์
- **เพิ่มเวลาปิดการขาย** ลดเวลางานเอกสารและงานประจำด้วย AI
- **ผู้ช่วยการขายเฉพาะแบรนด์** Custom GPT/Gem ที่ฝัง Playbook และข้อมูลสินค้า
- **ลงมือทำทุก Module** ได้ชุดอีเมล ข้อเสนอ และผู้ช่วยการขายจริงกลับไป
- **ใช้ข้อมูลลูกค้าอย่างปลอดภัย** ตามหลัก PDPA

04 ความรู้พื้นฐาน Prerequisites

- ใช้งานคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตในระดับทั่วไปได้
- เข้าใจกระบวนการขายหรืองานประจำของทีมตนเอง เพื่อนำมาใช้เป็นโจทย์ระหว่างอบรม
- เคยใช้งานอีเมลหรือ CRM เบื้องต้นจะช่วยให้เห็นภาพชัดเจน แต่ไม่บังคับ
- ไม่จำเป็นต้องมีพื้นฐานด้าน AI หรือการเขียนโปรแกรมมาก่อน

05 สิ่งที่ต้องเตรียมและเครื่องมือ Setup & Tools

รายการ	รายละเอียด
เครื่องคอมพิวเตอร์	Notebook Windows 11/10 หรือ macOS เชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตได้
บัญชี AI	ChatGPT, Claude และ Google (Gemini) แบบใช้งานได้ระหว่างอบรม (สถาบันจัดเตรียมให้ส่วนหนึ่ง)
CRM / Spreadsheet	เครื่องมือจัดการข้อมูลลูกค้าและไปป์ไลน์สำหรับ Workshop (Demo)
บัญชีบริการ	Google Account และอีเมลที่ใช้ทดสอบงานติดตามลูกค้า
เว็บเบราว์เซอร์	Google Chrome หรือ Microsoft Edge เวอร์ชันล่าสุด

หมายเหตุ: ทางสถาบันจัดเตรียม Subscription ที่จำเป็นให้ใช้งานระหว่างอบรมส่วนหนึ่ง ผู้เรียนสามารถนำสินค้าหรือกระบวนการขายของหน่วยงานตนเองมาใช้เป็นกรณีศึกษาได้ โดยควรปกปิดข้อมูลส่วนบุคคลก่อนนำมาใช้

06 ภาพรวมการเรียนรู้ 2 วัน Big Picture

วัน	หัวข้อหลัก
Day 1 Section 1-5	AI กับงานขาย, Prompt สำหรับนักขาย, การหาและคัดกรองลูกค้า, การเขียนอีเมล/ข้อความติดตาม และการจัดการข้อโต้แย้ง
Day 2 Section 6-11	การทำข้อเสนอและใบเสนอราคา, การสรุปประชุมและ CRM, การวิเคราะห์ไปป์ไลน์, ผู้ช่วยการขายและงานอัตโนมัติ, PDPA และ Capstone



DAY
1

AI กับกระบวนการขายและการติดตามลูกค้า

เนื้อหาการอบรม · Section 1-3

รวม
6 ชั่วโมง

1

AI เปลี่ยนงานขายอย่างไร

- ภาพรวม Generative AI กับกระบวนการขาย และสิ่งที่เปลี่ยนไปในงานประจำ
- Use Case ของ AI ในงานขาย: หาลูกค้า เตรียมข้อมูล ติดตาม ทำข้อเสนอ และวิเคราะห์
- การเลือกเครื่องมือ AI ให้เหมาะกับแต่ละขั้นของการขาย และ Verification Mindset ก่อนใช้ข้อมูลกับลูกค้า

2

Prompt ที่ได้ผลสำหรับนักขาย

- โครงสร้าง Prompt ที่ดีสำหรับงานขาย: บทบาท ลูกค้าเป้าหมาย บริบท และเป้าหมายของข้อความ
- การกำหนดโทนการสื่อสารให้ตรงกับแบรนด์และลูกค้าแต่ละกลุ่ม และการใช้ตัวอย่างคุณสมบัติข้อความ
- การสร้าง Prompt Library ของทีมขายสำหรับงานที่ทำซ้ำ

3

Lead Research และ Qualification ด้วย AI

- การใช้ AI ค้นหาและสรุปข้อมูลลูกค้าและบริษัทเป้าหมาย
- การคัดกรองลูกค้า (Lead Qualification) การจัดลำดับความสำคัญ และการเตรียมประเด็นสนทนาก่อนพบลูกค้า
- Workshop: ค้นคว้าและสรุปข้อมูลลูกค้าเป้าหมายพร้อมประเด็นเปิดการขาย



DAY
1

การติดตามลูกค้าและการจัดการข้อโต้แย้ง

เนื้อหาการอบรม · Section 4-5 (ต่อ)

รวม
6 ชั่วโมง

4

การเขียนอีเมลและข้อความติดตามด้วย AI

- การเขียนอีเมลเปิดการขาย (Cold Email) และอีเมลติดตาม (Follow-up)
- การปรับข้อความให้เหมาะกับลูกค้าแต่ละราย (Personalization at Scale) และการเขียนข้อความในหลายช่องทาง เช่น อีเมล LINE และแชท
- การออกแบบลำดับการติดตาม (Follow-up Sequence)
- Workshop: เขียนชุดอีเมลติดตามลูกค้าสำหรับตัวอย่างด้วย AI

5

Objection Handling และการเตรียมบทสนทนาการขาย

- การใช้ AI เตรียมคำตอบสำหรับข้อโต้แย้งที่พบบ่อย (Objection Handling)
- การเตรียมสคริปต์การนำเสนอและจุดขายให้ตรงความต้องการลูกค้า
- การซ้อมบทสนทนาการขายกับ AI (Roleplay)
- Workshop: สร้างชุดคำตอบข้อโต้แย้งและสคริปต์การขายสำหรับสินค้าของผู้เรียน



DAY
2

ข้อเสนอ, CRM และการวิเคราะห์ไปป์ไลน์

เนื้อหาการอบรม · Section 6-8

รวม
6 ชั่วโมง

6

การทำข้อเสนอและใบเสนอราคาด้วย AI

- การใช้ AI ร่างข้อเสนอ (Proposal) และปรับให้ตรงความต้องการลูกค้า
- การทำใบเสนอราคาและเอกสารการขายอย่างมืออาชีพและรวดเร็ว และการสรุป Value Proposition ให้ชัดเจน
- การตรวจสอบตัวเลขและเงื่อนไขก่อนส่งให้ลูกค้า

7

การสรุปประชุมและจัดการข้อมูลใน CRM

- การใช้ AI สรุปการประชุมและบันทึกประเด็นสำคัญ (Meeting Notes)
- การสกัดข้อมูลและ Next Action จากบทสนทนาเพื่อบันทึกเข้า CRM และการจัดระเบียบประวัติการติดต่อ
- ข้อควรระวังด้านความถูกต้องและความเป็นส่วนตัวของข้อมูลลูกค้า

8

การวิเคราะห์ไปป์ไลน์และคาดการณ์ยอดขาย

- การใช้ AI วิเคราะห์ไปป์ไลน์และสถานะของดีล
- การจัดลำดับความสำคัญของดีลและการหาดีลที่มีโอกาสปิดสูง และการคาดการณ์ยอดขายเบื้องต้น
- Workshop: วิเคราะห์ไปป์ไลน์ตัวอย่างและจัดลำดับดีลที่ควรโฟกัส



DAY
2

ผู้ช่วยการขาย, PDPA และ Capstone

เนื้อหาการอบรม · Section 9-11

รวม
6 ชั่วโมง

9

ผู้ช่วยการขายและงานอัตโนมัติ

- การสร้าง Custom GPT หรือ Gem เป็นผู้ช่วยการขายเฉพาะแบรนด์
- การฝังข้อมูลสินค้า ราคา และ Playbook การขายให้ผลลัพธ์คงที่และแฮร์กึ่งทีม
- การวางแผนงานอัตโนมัติด้วย n8n เช่น การเตือนติดตามลูกค้า หรือสรุปดีลประจำสัปดาห์
- Workshop: สร้างผู้ช่วยการขายหนึ่งตัวสำหรับงานที่ทีมทำซ้ำทุกวัน

10

PDPA และการใช้ข้อมูลลูกค้าอย่างปลอดภัย

- ข้อมูลลูกค้าและ PDPA: อะไรใส่ AI ได้และไม่ได้ และแนวปฏิบัติการเก็บและใช้ข้อมูลลูกค้าอย่างปลอดภัย
- ข้อควรระวังเมื่อใช้ AI กับข้อมูลการขายและข้อมูลอ่อนไหว
- การวางแผนแนวปฏิบัติการใช้ AI ของทีมขาย (AI Usage Guideline)

11

Capstone Project และการนำไปใช้จริง

- โจทย์: วางชุดเครื่องมือ AI สำหรับกระบวนการขายของผู้เรียนแบบครบวงจร ตั้งแต่หาลูกค้า ติดตาม ทำข้อเสนอ ถึงผู้ช่วยการขาย
- นำเสนอผลงานและรับ Feedback จากวิทยากรและเพื่อนร่วมชั้น
- แนวทางการนำไปใช้จริงใน 30 วันแรก และการวางระบบใช้ AI ให้ทั้งทีมขาย



07 เรียนจบแล้วได้อะไร Outcomes

- **มีเวลาปิดการขายมากขึ้น** ลดเวลางานเอกสารและงานประจำด้วย AI
- **หาและคัดกรองลูกค้าได้เร็ว** พร้อมเตรียมข้อมูลก่อนพบลูกค้าด้วย AI
- **ติดตามลูกค้าได้ตรงใจ** เขียนอีเมลและข้อความที่ปรับตามลูกค้าแต่ละราย
- **จัดการข้อโต้แย้งและทำข้อเสนอ** เตรียมคำตอบ ซ้อมบทสนทนา และทำใบเสนอราคาอย่างมืออาชีพ
- **วิเคราะห์ไปป์ไลน์และวางผู้ช่วย** คัดการณ์ยอดขายและสร้าง Custom GPT/Gem กับ n8n
- **ใช้ข้อมูลลูกค้าอย่างปลอดภัย** ตามหลัก PDPA

08 สิ่งที่คุณเรียนจะได้รับ Deliverables

- เอกสารประกอบการอบรมฉบับสมบูรณ์ และ Prompt Library สำหรับงานขาย
- ผู้ช่วยการขาย (Custom GPT / Gem) ที่ผู้เรียนสร้างเอง และ Template อีเมลติดตาม ข้อเสนอ และชุดคำตอบข้อโต้แย้ง
- ชุดโจทย์และข้อมูลตัวอย่างที่ใช้ใน Workshop และ Checklist ด้าน PDPA และการใช้ข้อมูลลูกค้าอย่างปลอดภัย
- ประกาศนียบัตรจบหลักสูตร (Certificate of Completion) และช่องทางสอบถามวิทยากรหลังจบหลักสูตร

09 ข้อมูลผู้สอน Instructor

อ.สาธิต ไทยม ผู้สอนและผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีประสบการณ์กว่า 15 ปี ถ่ายทอดความรู้ด้าน AI และการประยุกต์ใช้ AI ในงานขาย และธุรกิจให้กับผู้เรียนและองค์กรจำนวนมาก จุดเด่นคือการอธิบายเรื่องเทคนิคให้เข้าใจง่าย เชื่อมโยงกับงานจริง และพาผู้เรียนลงมือทำจนเห็นผลลัพธ์ด้วยตัวเอง

ราคาค่าอบรม 6,900 บาท/ท่าน · สนใจ IN-HOUSE ขอใบเสนอราคา

6,900 บาท / ท่าน (ยังไม่รวม VAT 7%)

☎ 02-570-8449

LINE @itgenius

☎ 088-807-9770

✉ contact@itgenius.co.th



เพิ่มเพื่อน
LINE