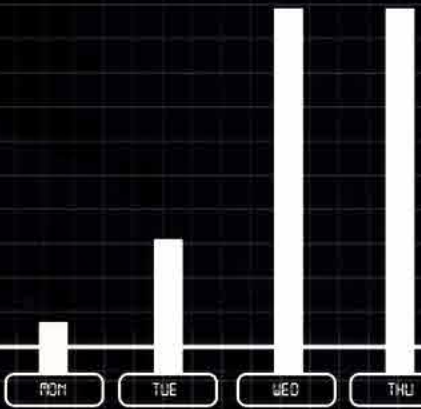


4, 21,  
28 AUG  
4 SEP 2024



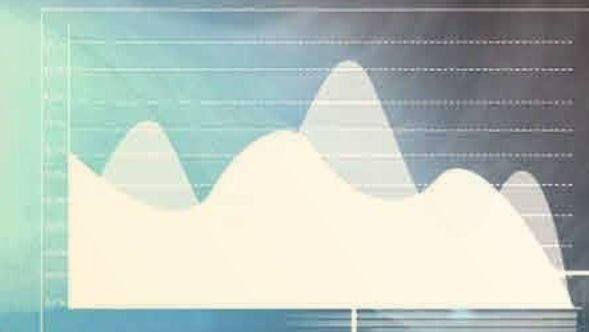
DEONE  
ACADEMY

SALES



# B2B SALES MASTER CLASS

Blueprint for Sales Transformation



96%

98%

72%

70%

63%

39%

40%





# INTRODUCTION

ปัจจุบันการแข่งขันในตลาดธุรกิจ B2B เป็นไปอย่างดุเดือด การพัฒนากลยุทธ์การขายแบบเหนือชั้น ไม่ได้เป็นเพียงข้อได้เปรียบ แต่ยังเป็นสิ่งจำเป็นอีกด้วยสำหรับผู้ที่ต้องการเป็น Winner ในตลาดนี้

หลักสูตร "B2B Sales Master Class: Blueprint for Sales Transformation" จึงได้รับการออกแบบอย่างเข้มข้น เพื่อให้ผู้บริหารงานขายก้าวไปไกลกว่าคู่แข่ง จากการมีกลยุทธ์ที่ล้ำสมัย การบริหารจัดการข้อมูลการขายเชิงลึก และเรียนรู้วิธีการใช้พลังของปัญญาประดิษฐ์ (AI) หลักสูตรนี้จึงเป็นหลักสูตรเดียวสำหรับผู้บริหารด้านการขายตัวจริงในตลาด B2B





# **ทำไมถึงไม่ควรพลาดหลักสูตรนี้?**

**หลักสูตร B2B Sales Master Class**  
เป็นมากกว่าหลักสูตรการขายทั่วไป  
เพราะได้เรียนรู้จากผู้บริหารตัวจริงระดับ CEO  
ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจ B2B  
ท่านจะได้รับฟัง วิธีคิด วิธีการ มุมมอง  
เทคนิคในการสร้างทีม และกลยุทธ์การขายแบบมืออาชีพ



# ประโยชน์ที่จะได้รับ



## เรียนรู้จากผู้บริหาร ตัวจริงระดับ CEO

ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญและผู้นำความคิด  
ผู้ที่ไม่ใช่แค่สอนจากตำรา แต่ยังเป็นผู้ที่มี  
ประสบการณ์ในการบริหารการขายแบบ B2B



## สร้างกลยุทธ์การขายที่ปฏิบัติได้จริง

ช่วยให้คุณเข้าใจรายละเอียดของการวางแผน  
เพื่อการเปลี่ยนแปลงแนวทางการขายแบบ B2B  
พร้อมกับกลยุทธ์ที่สามารถนำมาปฏิบัติได้จริง  
และสามารถวัดผลลัพท์ได้



## รู้จัก AI และระบบอัตโนมัติ

เพื่อยกระดับกระบวนการการขาย  
สร้างโอกาสในการขาย  
และเพิ่มประสิทธิภาพให้เหนือกว่าคู่แข่ง



## สามารถบริหารจัดการข้อมูล

เพิ่มมุมมองและเทคนิคในการใช้ข้อมูลของลูกค้า วิเคราะห์เพื่อช่วย  
ในการตัดสินใจให้แหลมคมขึ้น ฝึกฝนการคาดการณ์แนวโน้มของตลาด  
และการกำหนดเส้นทางสู่รายได้ที่เพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน



## สร้างทีมที่มี High Performance

เรียนรู้กลยุทธ์การดูแลทีมขายที่มีประสิทธิภาพสูง กระตุ้นให้เกิดการ  
สร้างวัฒนธรรมแห่งความสำเร็จ และรักษาผลงานให้คงที่  
แม้ในสถานการณ์ที่มีความท้าทาย

# หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร



## 01 ผู้ประกอบการและผู้ก่อตั้ง

เจ้าของธุรกิจที่ควบคุมด้านการขายด้วยตนเองโดยตรง และกำลังมองหากลยุทธ์ล้ำสมัยมาใช้เพื่อยกระดับกระบวนการขายอย่างมีประสิทธิภาพ

## 02 ผู้จัดการฝ่ายขายระดับกลางถึงอาวุโส

ผู้เชี่ยวชาญที่ดูแลทีมขาย ซึ่งต้องการพัฒนากลยุทธ์และการดำเนินการ เพื่อสร้างผลลัพธ์ที่ดีขึ้น

## 03 ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการขาย

ผู้ที่ควบคุมดูแลเบื้องหลังกระบวนการขายและ มีความสนใจในใช้ AI และการวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

## 04 ผู้จัดการด้านการตลาด

ผู้ที่มีบทบาทในการวางกลยุทธ์การตลาดให้สอดคล้องกับการขาย วางแนวทางในการเจาะตลาด และการได้มาซึ่งลูกค้า

## 05 ผู้จัดการฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์

ผู้เชี่ยวชาญด้าน CRM ที่ต้องการเข้าใจความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลลูกค้า และความสำเร็จในการขายในเชิงลึกมากขึ้น

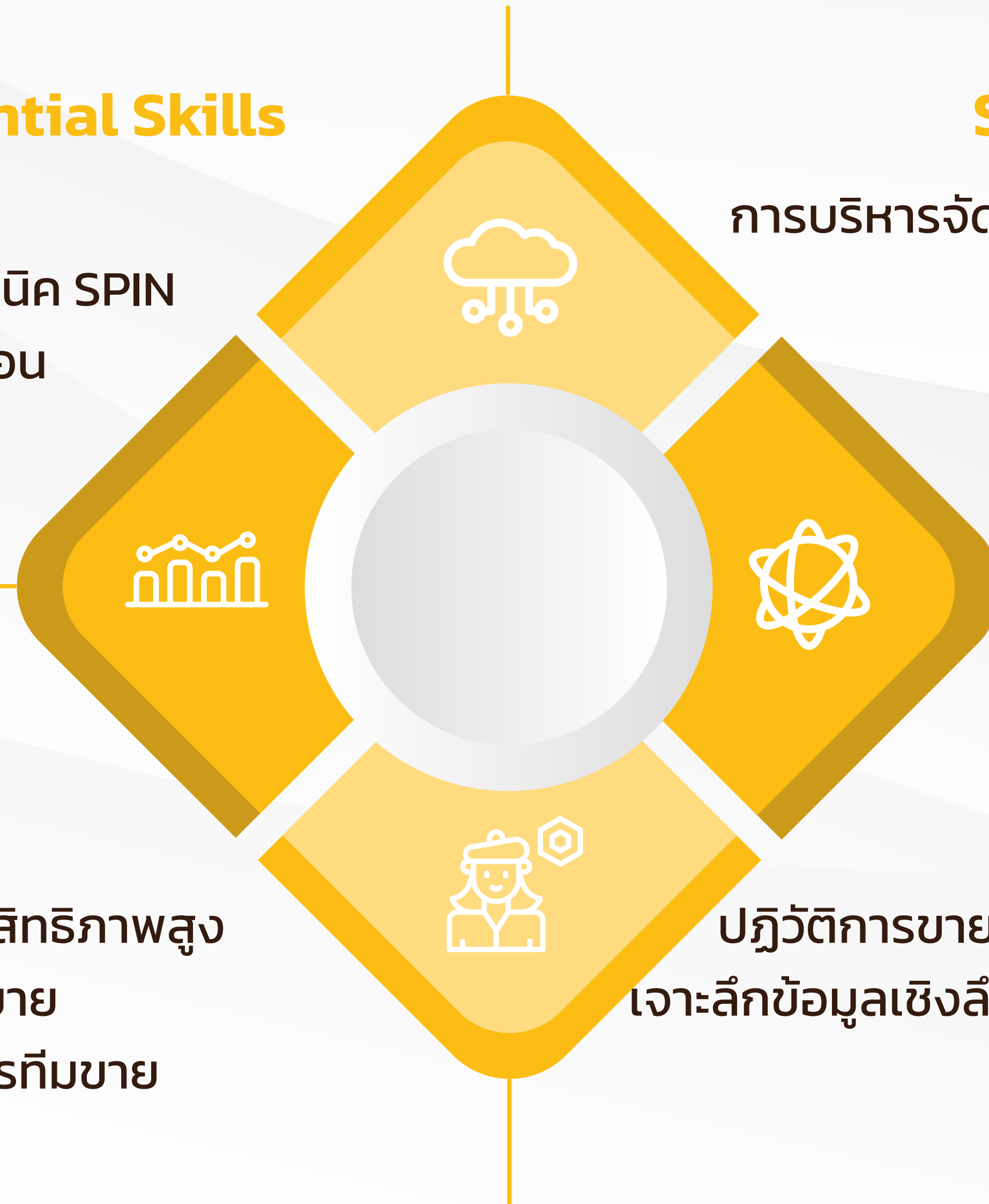
# B2B Sales Master Class มี 4 มิติ

## Sales Landscape and Essential Skills

รูปแบบของการขายในธุรกิจ B2B  
ทักษะการขายแบบให้คำปรึกษาด้วยเทคนิค SPIN  
กลยุทธ์สำหรับการเจรจาต่อรองที่ซับซ้อน

## Sales Strategy and Process

การบริหารจัดการลูกค้าในธุรกิจ B2B อย่างมืออาชีพ  
การบริหารข้อมูลเชิงลึกของลูกค้า  
การใช้ Social Media ในการขาย B2B



## Sales Team and Culture Development

การสร้างและบริหารทีมขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง  
การสร้างแรงบันดาลใจ และกระตุ้นทีมขาย  
ทักษะความเป็นผู้นำในการบริหารจัดการทีมขาย

## Sales Data Analytics and Performance

ปฏิบัติการขายด้วยเครื่องมือ CRM และระบบอัตโนมัติ  
เจาะลึกข้อมูลเชิงลึกลูกค้าผ่านการวิเคราะห์ข้อมูลการขาย  
การใช้งาน AI สำหรับการขาย B2B



# KEY CONTENT

01

## SALES LANDSCAPE AND ESSENTIALS SKILLS

14 สิงหาคม 2567

### รูปแบบของการขาย ในธุรกิจ B2B

- กระบวนการขาย และ  
เอกลักษณ์ของการขายแบบ  
B2B
- ความแตกต่างระหว่างโมเดล  
การขาย B2B และ B2C
- การทำความเข้าใจความ  
ต้องการของลูกค้าในบริบท  
ของการขาย B2B



**อ.วิกรม กอบเดช**  
Consult, DeOne Academy

### ทักษะการขายแบบให้ คำปรึกษา ด้วยเทคนิค SPIN

- เข้าใจเทคนิค SPIN  
(Situation, Problem,  
Implication,  
Need-payoff)
- การฝึกปฏิบัติด้วยการสวม  
บทบาทสมมติเพื่อฝึกฝนทักษะ  
การขายแบบให้คำปรึกษา
- การวิเคราะห์กรณีศึกษาการ  
ขายด้วยรูปแบบ SPIN ที่ประสบ  
ความสำเร็จ



**ดร.ชัยพัชร์ เลิศรักษ์ทวีกุล**  
CEO, DeOne Academy

### กลยุทธ์สำหรับการ เจรจาต่อรองที่ซับซ้อน

- กลยุทธ์และเทคนิคการเจรจา  
ต่อรองที่ท้าทาย
- การจำลองสถานการณ์จริง  
ของการเจรจา  
ต่อรอง
- เทคนิคสำหรับการปิดการ  
เจรจาเพื่อผลลัพธ์ที่ต้องการ



**คุณสรศักดิ์ วงศ์ชินศรีสกุล**  
CEO, Generation S Co.,Ltd.

# KEY CONTENT

## 02

### SALES STRATEGY AND PROCESS

21 สิงหาคม 2567

#### การบริหารจัดการลูกค้าในธุรกิจ B2B อย่างมืออาชีพ

- กลยุทธ์สำหรับการบริหารลูกค้าหลัก
- การสร้างความสัมพันธ์และความภักดีของลูกค้า
- Workshop: การออกแบบการบริหารลูกค้ารายสำคัญแบบเจาะเจาะจง



**ดร.ชัยพัชร์ เลิศรักษ์ทวีกุล**  
CEO, DeOne Academy

#### การค้นหาข้อมูลเชิงลึก เพื่อสร้างความได้เปรียบทางกลยุทธ์

- การวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้าเชิงลึกเพื่อเข้าถึงข้อมูลที่เป็นประโยชน์
- การนำข้อมูลเชิงลึกที่ได้รับมาเป็นกลยุทธ์การขายให้เหมาะกับลูกค้าในแต่ละราย
- Experience Sharing: กรณีศึกษาการสร้างกลยุทธ์แบบเหนือชั้นจากข้อมูลลูกค้าเชิงลึก



**คุณชนิยา นาคะลักษณ**  
Chief Consultant  
Homerun Consulting co.,Ltd.

#### การใช้ Social Media ในการขาย B2B

- กลยุทธ์สำหรับการใช้แพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียเพื่อสร้าง lead
- การสร้างความไว้วางใจในสินค้า และ การสร้างความสัมพันธ์ด้วยกลยุทธ์ B2B ผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต
- Interactive Q&A: เรื่องราวของการประสบความสำเร็จและบทเรียนที่ได้รับ



**คุณสมานชัย อริพันธ์อำไพ**  
CEO, LEOWOOD



# KEY CONTENT

03

## SALES DATA ANALYTICS AND PERFORMANCE

28 สิงหาคม 2567

### ปฏิบัติการขายด้วยเครื่องมือ CRM และระบบอัตโนมัติ

- เรียนรู้การใช้เทคโนโลยีเพื่อส่งเสริมความสำเร็จในการขาย
- สาธิตการใช้เครื่องมือ CRM ที่ทันสมัย
- Q&A session: จัดการความท้าทายในการนำไปใช้งาน



คุณสิรสิทธิ์ สุริยพัฒน์พงศ์  
CEO, ChocoCRM

### เจาะลึกข้อมูลเชิงลึกลูกค้าผ่าน การวิเคราะห์ข้อมูลการขาย

- เทคนิคสำหรับการรวบรวมและการตีความข้อมูลการขาย
- การฝึกปฏิบัติการใช้ข้อมูลเพื่อผลักดันการตัดสินใจ
- กลยุทธ์สำหรับการใช้การวิเคราะห์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการขาย



คุณสีหนาท ลำชำ  
CEO, Loxbit

### การใช้งาน AI สำหรับการขาย B2B

- การใช้ AI วิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้าและประเมินผล
- การใช้ AI ควบคุมให้กระบวนการขายทำงานอย่างอัตโนมัติ
- การใช้ AI ในการทำนายยอดขาย และการวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน



คุณณัฐกรณ์ รัตนชัยสิทธิ์  
CEO, Predictive Co., Ltd.



# KEY CONTENT

04

## SALES TEAM AND CULTURE DEVELOPMENT

4 กันยายน 2567

### การสร้างและบริหารทีมขายอย่างมีประสิทธิภาพสูง

- กลยุทธ์ในการบริหารทีมขายระดับแนวหน้า
- เทคนิคการพัฒนาทีมสู่ความเป็นเลิศในการขาย
- การสร้างวัฒนธรรมในการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง



คุณเรืองศักดิ์ ศรีธนวิบุญชัย  
อดีตกรรมการบริหาร บ.เซลล์

### การสร้างแรงบันดาลใจและกระตุ้นทีมขาย

- เทคนิคสำหรับการกระตุ้นและสร้างแรงบันดาลใจให้กับทีมขาย
- การสร้างความยืดหยุ่นและส่งเสริมสภาพแวดล้อมในทีมขายให้เป็นบวก
- Workshop: การพัฒนากลยุทธ์ในการสร้างแรงบันดาลใจที่เหมาะสมกับทีม



คุณทรงพล ชัญมาตรกิจ  
อดีตผู้บริหารทีวีไอดีเร็กซ์

### ทักษะความเป็นผู้นำในการบริหารจัดการทีมขาย

- เรียนรู้จากประสบการณ์จริงของผู้นำที่มีชื่อเสียงในวงการการขาย ในเรื่องการบริหารจัดการขาย
- การพัฒนาคุณสมบัติในการเป็นผู้นำที่สามารถผลักดันความสำเร็จในการขายได้
- Interactive Q&A: ความท้าทายและความสำเร็จในการเป็นผู้นำ



คุณเอ๋อมพร ปัญญาใส  
CEO, Pacific pipe



# KEYNOTE SPEAKER



**ดร.ชัยพัชร เลิศรักษัทวีกุล**  
CEO DeOne Academy



**คุณสรศักดิ์ วงศ์ชินศรีสกุล**  
CEO บริษัท เจนเนอเรชั่น เอส จำกัด



**คุณสมานชัย อริพันธุ์อำไพ**  
CEO บริษัท ลีโอดู จำกัด



**คุณสีหนาท ลำชำ**  
CEO บริษัท ลีอกซบิท จำกัด (มหาชน)



**คุณเรืองศักดิ์ ศรีธนวิบุญชัย**  
อดีตรกรรมการบริหาร เซลล์ ประเทศไทย



**คุณชนิยา นาคะลักขณ์**  
Chief Consultant  
Homerun Consulting co.,ltd.



**คุณทรงพล ชัยมาตรกิจ**  
ผู้ก่อตั้งทีวีไตรีค



**คุณเอี่ยมพร ปัญญาใส**  
CEO บริษัท แปซิฟิกไฟฟ์ จำกัด (มหาชน)



**คุณนัฐกรณ์ รัตนชัยสิทธิ์**  
CEO บริษัท พรดิททิพ จำกัด



**คุณสิรสิทธิ์ สุริยพัฒบพงศ์**  
CEO บริษัท ซ็อกโก้ คาร์ด เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด





 อบรม 14, 21, 28 สิงหาคม และ 4 กันยายน 2567  
 09:00 – 16:30 น.

ค่าอบรม **49,500** บาท

ราคา Early Bird **44,500** บาท เพียงสมัครก่อน 12 กรกฎาคม 2567



สแกนเพื่อลงทะเบียน

-  [www.deoneacademy.com](http://www.deoneacademy.com)
-  [www.facebook.com/deoneacademy](https://www.facebook.com/deoneacademy)
-  065-097-9444, 098-424-5241
-  @deoneacademy.com