

# เทคนิคการบริหารลูกค้ารายใหญ่ และการปิดการขายเชิงกลยุทธ์ด้วยข้อมูล และจิตวิทยาพฤติกรรม

Strategic Key Account Acceleration Data\_Driven Selling  
& Psychological Closing

หลักสูตร 1 วัน



02-003-2125  
085-939-1593



nartiya@kctathailand.com



**kctathailand.com**  
Knowledge That Moves You



## ที่มาและความสำคัญของการฝึกอบรม

การแข่งขันทางธุรกิจในปัจจุบันไม่ได้วัดกันที่สินค้าเพียงอย่างเดียว แต่วัดกันที่ความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์เชิงกลยุทธ์กับลูกค้ารายใหญ่ ซึ่งมีโครงสร้างการตัดสินใจซื้อที่ซับซ้อน และเกี่ยวข้องกับหลายฝ่าย ผู้บริหารทีมขายและผู้รับผิดชอบลูกค้ารายสำคัญจึงต้องเข้าใจกลไกการตัดสินใจขององค์กรลูกค้า และสามารถออกแบบแนวทางเข้าถึงผู้มีอิทธิพลได้อย่างเป็นระบบ

ขณะเดียวกัน การบริหารโอกาสการขายในยุคใหม่จำเป็นต้องอาศัยข้อมูลและเครื่องมือวิเคราะห์ เพื่อให้สามารถคาดการณ์ยอดขาย วัดความคืบหน้าของดีล และตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ได้แม่นยำยิ่งขึ้น แทนการพึ่งพาประสบการณ์หรือสัญชาตญาณเพียงอย่างเดียว

นอกจากนี้ การตัดสินใจซื้อของมนุษย์ยังได้รับอิทธิพลจากจิตวิทยาพฤติกรรม หลักสุตรนี้จึงบูรณาการศาสตร์ด้าน Behavioral Psychology และเทคนิคการสื่อสารเชิงโน้มน้าว เพื่อเสริมศักยภาพผู้เรียนในการเจรจา สร้างแรงจูงใจ และปิดการขายอย่างมืออาชีพ





## วัตถุประสงค์

เมื่อสิ้นสุดการอบรม ผู้เข้าอบรมจะสามารถ

1. วิเคราะห์โครงสร้างการตัดสินใจของลูกค้ายรายใหญ่และระบุผู้มีอิทธิพลได้อย่างเป็นระบบ
2. ออกแบบกลยุทธ์สร้างคุณค่าและความแตกต่างสำหรับลูกค้ายรายสำคัญ
3. ใช้แนวคิดการบริหารดีลด้วยข้อมูลในการติดตามและคาดการณ์ยอดขาย
4. ประยุกต์จิตวิทยาพฤติกรรมในการเจรจาและปิดการขายอย่างมีประสิทธิภาพ



Sessions	Time	Detail ( Course )
1	09:00-10:30	<p><b>Module 1: Modern Key Account Landscape</b>  <b>เข้าใจโลกการขายลูกค้ารายใหญ่ยุคใหม่</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• โครงสร้างคณะกรรมการตัดสินใจซื้อ (B2B Buying Committee)</li> <li>• การวิเคราะห์อำนาจ อิทธิพล และผลประโยชน์ของผู้เกี่ยวข้อง</li> <li>• การประเมินศักยภาพรายไต่ของ Key Account</li> </ul> <p><b>Workshop:</b> Stakeholder &amp; Influence Mapping</p>
2	10:45-12:00	<p><b>Module 2: Value Co-Creation Strategy</b>  <b>ออกแบบคุณค่าร่วมกับลูกค้า</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• เทคนิคการทำความเข้าใจ Business Model ของลูกค้า</li> <li>• วิธีทำ Value Proposition Design สำหรับลูกค้ารายใหญ่</li> <li>• แนวคิด Joint Business Plan และ Strategic Partnership</li> </ul> <p><b>Workshop:</b> Key Account Value Canvas ผู้เรียนออกแบบแนวทางสร้างคุณค่าเฉพาะลูกค้า</p>
3	13:00-14.30	<p><b>Module 3: Data-Driven Sales Execution</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• บริหารดีลด้วยข้อมูลและระบบ</li> <li>• แนวคิด CRM Pipeline &amp; Sales Funnel</li> <li>• การประเมิน Deal Health และสัญญาณความสำเร็จของดีล</li> <li>• การพยากรณ์ยอดขายด้วย Leading Indicators</li> </ul> <p><b>Workshop:</b> Deal Health Scorecard ผู้เรียนประเมินสถานะดีลของตนเอง</p>
4	14:45-16:00	<p><b>Module 4: Psychological Closing &amp; Negotiation</b>  <b>ปิดการขายด้วยจิตวิทยาพฤติกรรมและการเจรจาเชิงกลยุทธ์</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• หลักการโน้มน้าวและอิทธิพลต่อการตัดสินใจ</li> <li>• Framing, Anchoring และ Loss Aversion</li> <li>• เทคนิคสร้างข้อตกลงและการปิดดีลอย่างมืออาชีพ</li> </ul> <p><b>Workshop:</b> Closing Script Simulation จำลองสถานการณ์เจรจาและปิดการขาย</p>



## ผู้เข้ารับการฝึกอบรม



KCT ACADEMY

1. ผู้จัดการฝ่ายขาย
  2. Key Account Manager
  3. หัวหน้าทีมขาย B2B
  4. ผู้บริหารหน่วยงานขาย
- จำนวนประมาณ **30 คน**

## ระยะเวลาในการอบรม

การอบรมใช้ระยะเวลาทั้งสิ้นจำนวน 15 วัน (09.00 น. - 16.00 น.) โดยการอบรมจะประกอบด้วย การบรรยายทฤษฎีและหลักการ กิจกรรมปฏิบัติการกลุ่ม และการฝึกประยุกต์ความรู้จากการฝึกอบรม ความท้าทายหรือวาระที่เกี่ยวข้องกับการวัดและประเมินผลการดำเนินงาน (ตามความเหมาะสม)

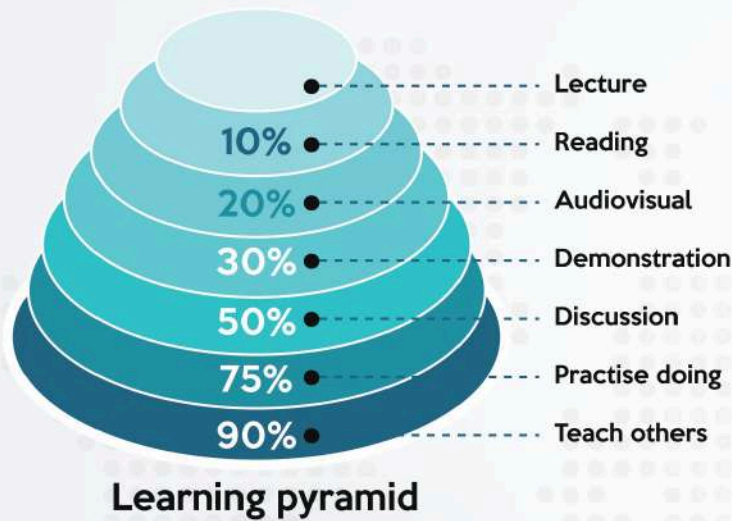
## แนวทางที่ใช้ในการอบรม

**ทฤษฎี 30 : ปฏิบัติ 70**

- บรรยาย:** ผู้เข้าอบรมได้เข้าไป “มีส่วนร่วม”
- กิจกรรมกลุ่มระดมความคิด:** เพื่อเห็น “ภาพที่ชัดเจน” มากยิ่งขึ้น
- ตัวอย่าง/กรณีศึกษาประกอบ:** วิเคราะห์เพื่อเข้าใจให้เชิงลึกเพื่อการ
- การเสวนาตีความ:** ประยุกต์ใช้

- การสัมมนาใช้รูปแบบการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ด้วยวิธีการบรรยายควบคู่กับการปฏิบัติ เน้นการบรรยายแบบให้ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางการอบรมการตั้งประเด็นคำถามเพื่อให้ผู้เรียนได้ใช้ความคิด แลกเปลี่ยนประสบการณ์ มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและนำเสนอ เพื่อให้เกิดความเข้าใจเนื้อหาอย่างแท้จริง และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันที
- เนื้อหาของโปรแกรมมีทั้งการบรรยายให้ความรู้, การฝึกปฏิบัติการ (Work Shop), กรณีศึกษาและสถานการณ์จำลอง (Case Study and Simulation) และ การนำเสนอ (Present) ทำให้การเรียนรู้ เกิดเข้าใจด้วยตัวเองอย่างแท้จริง

# KCT ACADEMY LEARNING STYLES



- การสัมมนาใช้รูปแบบการเรียนรู้แบบผู้ใหญ่ (Adult Learning) ด้วยวิธีการบรรยายควบคู่กับการปฏิบัติ เน้นการบรรยายแบบให้ผู้เข้าสัมมนาเป็นศูนย์กลางการอบรมการตั้งประเด็นคำถามเพื่อให้ผู้เรียนได้ใช้ความคิด แลกเปลี่ยนประสบการณ์มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและนำเสนอ เพื่อให้เกิดความเข้าใจเนื้อหาอย่างแท้จริง และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันที
- เนื้อหาของโปรแกรมมีทั้งการบรรยายให้ความรู้ พร้อม VDO ประกอบการบรรยาย, กิจกรรมกลุ่มการระดมความคิด (Brainstorming) , การฝึกปฏิบัติการ (Work Shop), กรณีศึกษาและสถานการณ์จำลอง (Case Study and Simulation) และ การนำเสนอ (Present) ทำให้การเรียนรู้ เกิดความสนุกสนาน และสามารถเข้าใจด้วยตัวเองอย่างแท้จริง



**KCT ACADEMY**

“Our vision is to deliver quality, innovative HR programs & training courses that inspire people to reach their full potential for success”



**KNOWLEDGE CASTLE TRAINING CO.,LTD. (HEAD OFFICE)**  
บริษัท โนว์เลดจ์ คาสเซิล เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่)

16 ซอยพระรามเก้า43 (ซอย 1 เสา 4) แขวงสวนหลวง  
เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250



02-003-2125  
085-939-1593



kcta.training@gmail.com  
nartiya@kctathailand.com



<https://kctathailand.com>

