



OMEGAWORLDCCLASS



AI-Powered



Grande Centre Point Ratchadamri Bangkok

9 - 10 OCTOBER 2025

B2B MARKETING

& SALES BREAKTHROUGH...

กลยุทธ์ “การตลาด-การขาย **B2B**” สุดล้ำด้วย... **AI**
เร่งพุ่ง ยอดขายทะลุเป้า แม้ในยุคเศรษฐกิจซบเซา!

UPTO
30%
OFF

สมัคร 3 ท่าน!

ทำไม... “คุณ” ต้องไม่พลาดหลักสูตรนี้

ในยุคที่เศรษฐกิจไม่แน่นอน ลูกค้าองค์กรชะลอการตัดสินใจ ทีมขายหาลูกค้าใหม่ไม่ได้ และการตลาดแบบเดิมไม่สร้างยอดขาย - AI กลายเป็นอาวุธลับที่ทุกคนต้องใช้ให้เป็น หากไม่อย่ากโดนคู่แข่งแบบไร้ทางกลับ!

Pain Points

ที่ผู้บริหาร **การตลาด-การขาย B2B** ส่วนใหญ่กำลังเผชิญ:



ลูกค้าเปลี่ยนพฤติกรรม...

ลูกค้าองค์กรเปลี่ยนพฤติกรรม ซื้อมาก ตัดสินใจนาน



งบการตลาด

งบการตลาดไม่ก่อ ROI และไม่รู้ว่าจะลงทุนทางไหนคุ้ม



ทีมขายไม่มีเครื่องมือ...

ทีมขายไม่มีเครื่องมือวิเคราะห์ลูกค้า ทำงานแบบเสี่ยงดวง



คู่แข่งใช้ AI ลดต้นทุน

คู่แข่งใช้ AI มาลดต้นทุน วิเคราะห์ลูกค้าได้ลึกกว่าเรา

Solutions ที่จะได้จากหลักสูตรนี้:

○ กลยุทธ์การตลาด B2B

กลยุทธ์การตลาด B2B ที่ใช้ AI วิเคราะห์กลุ่มลูกค้า - คู่แข่ง - ช่องทางการขาย

○ วิธีปิดการขาย

วิธีปิดการขายให้ลูกค้าองค์กร ด้วยข้อมูล ความเชื่อมั่น และความแม่นยำ

○ การปรับทีมขายให้ทันสมัย

การปรับทีมขายให้ทันสมัย ใช้ AI เป็นผู้ช่วยส่วนตัวเพื่อปิดยอด

○ แนวทาง

แนวทางการใช้เครื่องมือเพื่อใช้งานจริง

DAY ONE: 9 OCTOBER 2025

“การตลาด-การขาย B2B” ด้วย... AI

เพื่อพิชิตภาวะเศรษฐกิจผันผวน



Dr. Phutthisith Tungsirihirunkul

Former Chief Executive Officer, Von Bundit Co., Ltd.
Founding Partner, IBEX Advisory

Session 1:

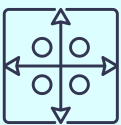
9.00 - 12.15

กลยุทธ์ Repositioning กระบวนการ
ลูกค้า B2B ยุคใหม่



◆ ใช้ AI วิเคราะห์ตลาด

ใช้ AI วิเคราะห์ตลาด สัญญาณ
การเปลี่ยนแปลง และโอกาสซ่อนเร้น



◆ วิธีปรับตำแหน่งการตลาด

วิธีปรับตำแหน่งการตลาด
(Repositioning) ให้ตรงใจลูกค้า



◆ การเปรียบเทียบคู่แข่ง

การเปรียบเทียบคู่แข่งอัตโนมัติ
ด้วย AI Benchmark



◆ Case

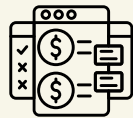
Case: บริษัทไทยที่ใช้กลยุทธ์นี้สำเร็จ

Morning Break: 10.30 - 10.45

Session 2:

B2B ตั้งราคาอย่างมีกลยุทธ์ สื่อสาร
คุณค่าให้ชัด ขายได้...โดยไม่ต้องลดราคา

ท่ามกลางตลาดที่ “ราคา” คืออาวุธ...ธุรกิจ B2B
ต้องรู้จักตั้งราคาแบบมีเหตุผล มีข้อมูล และมี “คุณค่า”



◆ กลยุทธ์การตั้งราคา

กลยุทธ์การตั้งราคาแบบเน้น
“คุณค่าที่ลูกค้าได้รับ” ไม่ใช่ต้นทุน



◆ ใช้ข้อมูล...

ใช้ข้อมูลลูกค้า พฤติกรรม และคู่แข่ง
มาช่วยกำหนดราคาที่แข่งขันได้



◆ ตั้งราคาให้ต่างกัน

ตั้งราคาให้ต่างกันตามกลุ่มลูกค้า
และระดับความต้องการ



◆ เทคนิคการอธิบาย

เทคนิคการอธิบาย “ทำไมราคานี้
ถึงคุ้ม” ให้ลูกค้าเข้าใจและเชื่อมั่น



◆ บริหารราคา-โปรโมชั่น-ดีล

บริหารราคา-โปรโมชั่น-ดีลให้สอดคล้อง
กับช่องทางขายและกลุ่มเป้าหมาย

Lunch & Networking: 12.15 - 13.30

13.30 - 16.45



Mr. Terapat Prapapanich

Director

Unilever Professional Thailand, Malaysia, & Singapore

Session 3:

AI-Powered Pricing Strategy – Outsmart the Price War

กลยุทธ์การตั้งราคาด้วย AI – ชนะสงครามราคา
อย่างเหนือชั้น



◆ From Cost-Based

From Cost-Based to Value-Based Pricing with AI Value Engine (จากราคาตามต้นทุน → ราคาตามคุณค่าด้วย AI Value Engine)



◆ Real-Time Pricing Tools

to Respond Instantly to Market Competition (เครื่องมือช่วยตั้งราคากันทีเมื่อมีการแข่งขัน)



◆ Channel & Discount

Planning for Maximum Profitability (วางแผนช่องทาง-ส่วนลดให้ได้กำไรสูงสุด)



◆ Communicate Value

to Customers to Drive Purchase without Price Negotiation (สื่อสารคุณค่ากับลูกค้าให้อยากซื้อ ไม่ต่อราคา)

Session 4:

Building a Winning B2B Brand & Content with AI

สร้างแบรนด์และ Content ที่ขายได้ในโลก B2B ด้วย AI



◆ Tailor Your Brand

to Appeal to Both Emotional and Rational Buyers (ปรับแบรนด์ให้ตอบโจทย์ Emotional & Logical Buyer)



◆ Use AI

to Create and Analyze Content that Resonates with Procurement Teams (สร้างคอนเทนต์โดนใจทีมจัดซื้อ โดยใช้ AI เขียน/วิเคราะห์)



◆ Techniques

for Establishing Thought Leadership in the B2B Space (เทคนิคทำ Thought Leadership ในวงการ B2B)



◆ Brand Storytelling

Strategies for Corporate Clients กลยุทธ์ Brand Storytelling (สำหรับลูกค้าองค์กร)

Afternoon Break: 15.00 - 15.15

DAY TWO: 10 OCTOBER 2025

“เพิ่มยอดขาย” ง่ายๆ **AI-Driven**
ปรับทีมขายให้ทันโลก

9.00 - 10.30



Dr. Vichakorn Hengsaddeekul
Former Managing Director
Asia Cement Products Company Limited

Session 5:

สร้างยอดขายผ่านเครือข่าย – Relationship Selling ในยุคดิจิทัล



◆ วิเคราะห์เครือข่ายธุรกิจ

วิเคราะห์เครือข่ายธุรกิจด้วย Relationship Map



◆ สร้างความเชื่อมั่น

สร้างความเชื่อมั่นผ่าน Trust-Based Selling



◆ ใช้ Social Networking & Partnership

ใช้ Social Networking & Partnership ทำยอดขาย



◆ ประเมินโอกาสปิดดีล

ประเมินโอกาสปิดดีลในแต่ละความสัมพันธ์

Morning Break: 10.30 - 10.45

10.45 – 12.15



Dr. Tayat Sriplung
Former Managing Director
Watson & Wyatt (Thailand)

Session 6:

ศาสตร์การเจรจาขายกับลูกค้าองค์กร ด้วยข้อมูลและจิตวิทยา



◆ เข้าใจจิตวิทยา

เข้าใจจิตวิทยาฝ่ายจัดซื้อในองค์กรใหญ่



◆ เกรงใจขาย

เกรงใจขายด้วย Data ไม่ใช่แค่คำพูด



◆ เทคนิคตอบข้อโต้แย้ง

เทคนิคตอบข้อโต้แย้งให้ปิดการขายได้



◆ การปิดการขาย

การปิดการขายที่ใช้ AI + Human Intelligence วิเคราะห์ได้

Lunch & Networking: 12.15 - 13.30

13.30 - 15.00



Dr. Panu Boonsombat
Director and Executive Director
Principal Capital PCL.

Session 7:

ปิดการขายให้แม่นยำแบบไม่พลาดเป้า แบ่งกลุ่มลูกค้าองค์กรด้วย AI



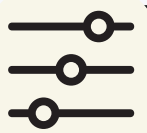
◆ ใช้ AI วิเคราะห์...

ใช้ AI วิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้าองค์กร



◆ วาง Journey & Funnel

วาง Journey & Funnel ให้ตรงกับแต่ละกลุ่มลูกค้า



◆ ทำ Personalization อัตโนมัติ

ทำ Personalization อัตโนมัติด้วยข้อมูล Real-Time



◆ สร้างความแม่นยำ

สร้างความแม่นยำด้วย B2B Insight Tools

Afternoon Break: 15.00 - 15.15

15.15 - 16.45



Mr. Somchai Sittichaisrichart

Managing Director
SiS Distribution (Thailand)

Dr. Vichakorn Hengsadeeul

Former Managing Director
Asia Cement Products Company Limited



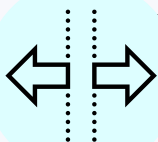
Session 8:

PANEL DISCUSSION – จากโลกเก่า สู่ AI Growth Engine



◆ ผู้บริหาร B2B

ผู้บริหาร B2B ตัวจริงแชร์ประสบการณ์การเปลี่ยนแปลงด้วย AI



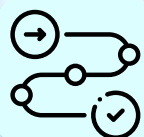
◆ กลยุทธ์การแบ่งกลุ่ม

กลยุทธ์การแบ่งกลุ่มลูกค้าแบบใหม่



◆ การพัฒนาขีดความสามารถ

การพัฒนาขีดความสามารถใหม่ของฝ่ายการขาย-การตลาด



◆ Roadmap สู่การเปลี่ยนผ่าน

Roadmap สู่การเปลี่ยนผ่านสู่ “องค์กร B2B ที่โตสวนตลาด”

END OF THE PROGRAM

หลักสูตรนี้ เหมาะกับใคร?

- ✓ ผู้บริหารธุรกิจ B2B ทุกขนาด
- ✓ ผู้จัดการฝ่ายขาย / ฝ่ายการตลาดองค์กร
- ✓ Business Development Manager / Key Account Manager
- ✓ ทีม Digital Marketing / ทีมกลยุทธ์องค์กร
- ✓ เจ้าของธุรกิจที่ต้องการเร่งยอดขาย B2B

สิ่งที่ผู้เรียน... “**จะได้รับ**”

- เรียนรู้กลยุทธ์การตลาด B2B ที่ใช้ได้จริงในยุค AI
- เทคนิคการตั้งราคา-การขายที่เข้าใจจิตวิทยาผู้ซื้อองค์กร
- Framework การแบ่งกลุ่มลูกค้า + เจาะขายด้วยข้อมูลจริง
- Case Study จากองค์กรไทยที่ใช้ AI แล้วขายพุ่ง
- ใบ Certificate รับรองโดยผู้เชี่ยวชาญระดับประเทศ

รูปแบบ... **การเรียนรู้** 

- บรรยายเข้มข้นแบบเจาะลึก (Strategic Lecture)
- Case Study จากองค์กร B2B ชั้นนำ
- แนวทางใช้งาน AI Tools ได้จริง
- Panel Discussion กับผู้บริหารตัวจริง
- ถาม-ตอบแบบเปิดประเด็นลึก (Real Pain Q&A)



AI-Powered B2B MARKETING

SALES BREAKTHROUGH...

กลยุทธ์ “การตลาด-การขาย B2B” สุดล้ำด้วย... **AI**
เร่งพุ่ง ยอดขายทะลุเป้า แม้ในยุคเศรษฐกิจซบเซา!

Shaping the Future of Business

When:

9 - 10 OCTOBER 2025

Where:

Grande Centre Point
Ratchadamri

***Any updates on date or venue will
be promptly notified.

Online Registration

<http://www.omegaworldclass.org/register-online/>

E-mail:

conference@omegaworldclass.org

CONTACT US

089-692-9900
02-158-9892



Registration Fee

Special Price

Fee Per 1 Person

18,500.00

VAT 7 %

1,295.00

Total Amount (Bath)

19,795.00

สมัคร 3 ท่าน
ลดทันที 30% OFF

✓ 12,950.00

906.50

13,856.50

Class Timetable

หลักสูตรภาษาไทย

8.30

Register & Morning Coffee

9.00 - 10.30

Program Commences

10.30 - 10.45

Morning Break

10.45 - 12.15

Program Commences

12.15 - 13.30

Lunch & Networking

13.30 - 15.00

Program Commences

15.00 - 15.15

Afternoon Break

15.15 - 16.45

Program Commences

17.00

End of Program

Line Official



@omegaworldclass

Details



www.omegaworldclass.org

30% OFF FOR
สมัคร 3

พิเศษ!!! ค่าสัมมนากับสถาบันโอเมก้าฯ
รับสิทธิลดหย่อนภาษีได้ 200%

**สามารถภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3% ได้