



คิดเป็น พุดเป็น ทำเป็น ในงานบริการ

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพกว่า 30 ปี

15 ตุลาคม 2562

09.00 – 16.00 น.

** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

*สถานที่จัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันงานขายเป็นงานที่มีความสำคัญกับทุกองค์กร เป็นเรื่องยากที่พนักงานบริการจะประสบความสำเร็จในอาชีพงานบริการได้ทุกคน การเป็นนักบริการที่ดีควรที่จะ **คิดเป็น พุดเป็น ทำเป็น** ซึ่งเป็นคุณสมบัติที่พนักงานบริการทุกคนควรมี นอกจากนี้ยังต้องมีความคิดสร้างสรรค์ต่องานบริการ การสื่อสารที่ถูกต้อง เข้าใจง่าย และสามารถลงมือปฏิบัติงานได้ตรงกับวัตถุประสงค์ และสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ในที่สุด กล่าวโดยย่อได้ว่า **"คิดสร้างสรรค์ สื่อสารเข้าใจ ปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพ"**

หลักสูตร **คิดเป็น พุดเป็น ทำเป็น ในงานบริการ** จึงถูกพัฒนาขึ้นมาเพื่อมุ่งเน้นให้พนักงานบริการ ได้พัฒนาความคิดสร้างสรรค์ได้ด้วยตัวเอง สามารถสื่อสารกับบุคคลอื่นได้อย่างถูกต้องและตรงตามวัตถุประสงค์ รวมทั้งสามารถบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบวิธีและเทคนิค การคิดเป็น พุดเป็น ทำเป็น ในงานบริการ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้การกำหนดกลยุทธ์ต่าง ๆ ในงานบริการ
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ธุรกิจ

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา:

Module 1 คิดเป็น

1. สร้างสรรค์ **"ความคิดในการบริการ"**
2. การวางแผนในงานบริการที่มีประสิทธิภาพ
3. การวิเคราะห์สถานการณ์ และ ความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย
4. **กิจกรรม คิดเป็น** เพื่อสร้างสรรค์งานบริการ

Module 2 พุดเป็น

5. วิธีการและเทคนิคการพูดเพื่อสร้างสรรค์คำพูดในงานบริการได้อย่างประทับใจ
6. ลักษณะการใช้คำพูดในการนำเสนอและตอบคำถาม รวมถึงข้อโต้แย้งของลูกค้า
7. การจัดข้อร้องเรียนในงานบริการ
8. เทคนิคการพูดเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจใช้บริการ และ เทคนิคการบริการ
9. **กิจกรรม พุดเป็น .. พุดเพื่อเพิ่มความประทับใจให้ลูกค้า**

Module 3 ทำเป็น

10. เทคนิคอื่น ๆ ในงานบริการ
 - บุคลิกภาพในงานบริการ
 - ทักษะคิดในงานบริการ



11. กิจกรรม การสรรสร้างคำพูดในงานบริการอย่างประทับใจ
12. กิจกรรม งานบริการ การตอบคำถาม และข้อโต้แย้ง
13. สรุป คำถามและคำตอบ- เทคนิคเพิ่มเติมตามที่คุณผู้อบรมต้องการเรียนรู้

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 15 ตุลาคม 2562					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,500.00	315.00	135.00	4,680.00	4,815.00
สมาชิก HIPO	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
พิเศษ! ชำระภายใน 30 กันยายน 2562 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
สมาชิก HIPO	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	4,280.00

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบบชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8
แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
เว็บไซต์: www.hipotraining.co.th
อีเมล: hipotraining@gmail.com
ไอดีไลน์: hipotraining
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

คิดเป็น, พุดเป็น, ทำเป็น, ในงาน, บริการ, หลักสูตร, อบรม