



การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่างสร้างสรรค์ ในงานขายและบริการ

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

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

8 กุมภาพันธ์ 2562

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดี-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

การสื่อสารถือว่าเป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญต่อการทำงานประจำวันของทุกคน เพราะการสื่อสาร เป็นปัจจัยหนึ่ง ซึ่งก่อให้เกิดความสำเร็จในการทำงาน ไม่ว่าจะเป็น **พนักงานขาย หรือ พนักงานบริการ** ล้วนต้องสื่อสารกับลูกค้า.... ด้วยภาษาการสื่อสารที่ **ถูกต้อง .. ชัดเจน .. ตรงประเด็น .. และสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า** หากบุคลากรมีประสิทธิภาพในการสื่อสารย่อมทำให้องค์กรได้เปรียบในการแข่งขันอีกด้วย

หลักสูตร **การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่างสร้างสรรค์ในงานขายและบริการ** จึงถูกพัฒนาขึ้นมาเพื่อมุ่งเน้นให้ **พนักงานขาย หรือ พนักงานบริการ** ได้พัฒนาทักษะการสื่อสารด้วยภาษาพูดได้อย่างถูกต้อง สามารถ สื่อสารเข้าใจและตรงวัตถุประสงค์ เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านนี้ได้ด้วยตนเอง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบวิธีการสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่างสร้างสรรค์ในงานขายและบริการ ได้เข้าใจถูกต้อง
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ธุรกิจ

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

Module 1: การสื่อสารด้วยภาษาพูดกับงานขายและบริการ

1. ประเด็นสำคัญของการสื่อสารด้วยภาษาพูด
2. องค์ประกอบของการสื่อสารด้วยภาษาพูด
3. ทักษะการสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่างสร้างสรรค์ในงานขายและบริการ
 - ชัดเจน
 - กระชับรัด
 - ได้ใจความ
 - เข้าใจง่าย
 - ตรงประเด็น
 - ตามเป้าหมาย
4. อิทธิพลของภาษาพูดในโลกธุรกิจ



- งานขาย
- งานบริการ

5. กิจกรรม: ฝึกฝนทักษะการสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่างสร้างสรรค์

6. กิจกรรม: เทคนิคการสร้างสรรค์สร้างภาษาพูดให้ชัดเจน ... เข้าใจง่าย ... ตรงประเด็น

Module 2: การพัฒนาการสื่อสารด้วยภาษาพูด

7. ปัจจัยอื่น ๆ ที่ส่งผลต่อการสื่อสารด้วยภาษาพูด

- การฟัง
- ทักษะคิด
- บุคลิกภาพ

8. อุปสรรคและปัญหาที่มีผลต่อการสื่อสารด้วยภาษาพูด

9. กิจกรรม: วิธีการขจัดอุปสรรคและปัญหาที่มีผลต่อการสื่อสารด้วยภาษาพูด

10. กิจกรรม: กรณีศึกษาการสื่อสารด้วยภาษาพูดที่เพิ่มขึ้นกับโลกธุรกิจ

11. สรุปคำถาม-คำตอบ

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 8 กุมภาพันธ์ 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 24 มกราคม 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:

- โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ชอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทซอย 8 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8
Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
Website: www.hipotraining.com
E-mail: hipotraining@gmail.com



บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซี จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

Facebook: www.facebook.com/HIPOtraining