



การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่างสร้างสรรค์ ในงานขายและบริการ

วิทยากร: ดร.ธธีรธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตรามะลิ)
ประสบการณ์ระดับงานบริหารและเป็นผู้เชี่ยวชาญการวางแผนงาน และพัฒนาระบบงาน
ที่ใคร ๆ ต้องถามถึงทั้งในวงการมากกว่า 25 ปี

**1 เมษายน 2562
09.00 – 16.00 น.**

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-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 ได้อย่างเข้าใจถูกต้อง
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: เทคนิคการสร้างสรรค์ภาษาพูดให้ชัดเจน ... 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 1 เมษายน 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 16 มีนาคม 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 บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 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

2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทวินิจัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

4. 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