



การสื่อสารด้วยภาษาพูดอย่างสร้างสรรค์ ในงานขายและบริการ

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
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 25 ปี

29 กันยายน 2563

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** หากบุคคลากรมีประสิทธิภาพในการสื่อสารย่อมทำให้องค์กรได้เปรียบในการแข่งขันอีกด้วย

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 29 กันยายน 2563					
ประเภท	ค่าสมัคร	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
สมาชิก HIPO	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
พิเศษ! ชำระภายใน 15 กันยายน 2563 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสมัคร	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
สมาชิก HIPO	3,400.00	238.00	102.00	3,536.00	3,638.00

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 ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท 21 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ 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



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

ไอดี ไลน์: hipotraining

เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, จริต, อ่านใจ, ลูกค้า, งานขาย, บริการ, วิเคราะห์ลูกค้า