

การพัฒนาความคิดเชิงบวกกับการบริการ

วิทยากร: ดร.พิพัฒน์พล เพ็ชรเที่ยง

ปริญญาเอก การศึกษาเพื่อพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง,
ปริญญาโท การศึกษาเพื่อพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง,
ประสบการณ์ทำงาน ที่ปรึกษาอาวุโสด้านการพัฒนาบุคลากร/วิทยากร
บริษัท ดิง เพาเวอร์ ดีวตี้ ฟรี จำกัด (พัฒนาบุคลากรมากกว่า 3,500 คน)
- ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล / นักวิเคราะห์วางแผนระบบการฝึกอบรม
และการพัฒนาบุคลากร กลุ่มบริษัท ดิง เพาเวอร์ อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล กรุ๊ป จำกัด

14 มิถุนายน 2564

09.00 – 16.00 น.

10 มกราคม 2565

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ปัจจัยที่จะทำให้ผู้ให้บริการสามารถให้บริการที่เป็นเลิศได้นั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยที่สำคัญ 3 ประการ คือ (1) ความเต็มใจ ความตั้งใจที่อยากจะให้บริการที่ดีด้วยความรู้สึกที่เป็นสุข และมีความสนุกที่จะให้บริการแก่บุคคลอื่นๆ (2) ความเข้าใจในพฤติกรรมของคน ทั้งเรื่องการเกิดพฤติกรรม, ความแตกต่างของคน และความต้องการของคน การที่ผู้ให้บริการเข้าใจหลักการทั้งหมดนี้จะทำให้ผู้ให้บริการเข้าใจในพฤติกรรม ต่างๆ ของลูกค้าที่มีความหลากหลายได้อย่างถ่องแท้ สามารถปรับพฤติกรรมของตนได้อย่างถูกต้อง ไม่เกิดความท้อแท้หากถูกตำหนิ รวมทั้งสามารถเอาใจใส่ลูกค้าได้เหมาะสม กับลูกค้าที่มีพฤติกรรมหลากหลายได้ และ (3) คือเรื่องของ"เทคนิคการให้บริการ"ที่จะให้ ลูกค้าพอใจและประทับใจ การให้บริการเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ที่ต้องใช้เทคนิคมาปรับ ไขให้ถูกต้อง มีคำกล่าวที่ว่าหากผู้ที่ทำหน้าที่ให้บริการมีคุณสมบัติ มีความรู้ มีความเข้าใจทั้ง 3 เรื่องดังกล่าว ข้างต้นแล้วจะพบว่า "คนที่เอาใจยากนั้นไม่มี"

หลักสูตรนี้ ตั้งใจที่จะให้ผู้เข้ารับการอบรมเกิดความปรารถนาจากภายในใจของตนเอง และความคิดเชิงบวกที่จะทำงาน ในหน้าที่ให้ดีที่สุดเพื่อตนเองที่จะได้รับผลตอบแทนที่ดีที่สุดมากที่สุด(แต่ไม่ใช่ตัวเงิน) และทำให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความมั่นใจว่าสามารถทำให้ลูกค้าทุกคนมีความพอใจได้ เพราะทุกคนเข้าใจเรื่อง พฤติกรรมของมนุษย์เป็นอย่างดี ประกอบการมีเทคนิคในการให้บริการแก่ลูกค้า ในทุกสภาวะทั้งการสร้าง ความประทับใจครั้งแรก การแก้ความ "ไม่พอใจในจุดต่างๆ ตลอดกระบวนการบริการ การขจัดคำบ่น การรู้จักใช้ภาษา คำพูด การเอาใจใส่ และ"การสร้างมูลค่าเพิ่มในงานบริการ" สุดท้ายก็สามารถสร้างความเป็นเลิศในงานบริการด้วยการให้บริการเหนือความคาด หวัง (Service + BCE- Beyond Customer Expectation) ด้วยการมีความคิดเชิงบวกในการบริการร่วมกัน

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้าผ่านการอบรมมีความคิดเชิงบวกในการทำงาน (Positive Thinking) มากขึ้นอันจะทำให้ตระหนักในคุณค่าของงานที่ทำที่มีกับตนเอง เกิดความปรารถนาที่จะทำงานในหน้าที่ให้ดีที่สุด และเป็น ความสุขที่จะทำเช่นนั้น

2. เพื่อให้ผู้ผ่านการอบรมมีความรู้ความเข้าใจในพฤติกรรมของบุคคลอย่างลึกซึ้ง อันจะทำให้เกิด ความเข้าใจ เกิดความเห็นใจที่ลูกค้ามีพฤติกรรมอย่างนั้น แล้วนำมาปรับพฤติกรรมของตนเองเพื่อให้ลูกค้ามีความพอใจได้ตามหลักการที่ว่า "พฤติกรรมสร้างพฤติกรรม"
3. เพื่อให้ผู้ผ่านการอบรมมีทักษะการสร้างมูลค่าเพิ่มการให้บริการของกระบวนการให้สัมพันธ์ปรัชญาในงานบริการที่ว่าลูกค้าทุกคนมาซื้อความพอใจ โดยผ่านกระบวนการสื่อสารทั้งการพูด การฟัง การตอบข้อซักถาม ฯลฯ รวมทั้งการใช้ภาษาทางกายได้อย่างถูกต้อง
4. เพื่อให้เกิด"มาตรฐานทางพฤติกรรมบริการที่ผู้ให้บริการแสดงออกต่อลูกค้าได้เหมือนกัน ไม่ว่าลูกค้าจะมาพบกับผู้ให้บริการคนใด การบริการที่ดีเกิดจากความคิดเชิงบวกของพนักงานทุกคน

หัวข้อการบรรยายและ Workshop

1. การทำความเข้าใจในเรื่องพฤติกรรมของบุคคลกับการให้บริการ
 - การสร้างความเข้าใจในความแตกต่างของมนุษย์
 - ธรรมชาติของงานบริการกับองค์ประกอบของการให้บริการที่ดี
 - เทคนิคของการสร้างมูลค่าเพิ่มในการให้บริการ
 - หลักการใช้สื่อในการติดต่อ : การพูด การฟัง การตอบข้อซักถาม และการใช้ภาษาทางกาย การตั้งมาตรฐานทางพฤติกรรม
2. ความคาดหวังการให้บริการผ่านการสร้างความคิดเชิงบวก
 - คุณภาพงานที่ให้บริการ
 - คุณภาพผู้ให้บริการ
3. การพัฒนาความคิดเชิงบวกในการทำงานด้านงานบริการ
 - การพัฒนาทัศนคติต่องานที่ทำกับลูกค้า
 - การพัฒนาตนเองด้านต่างๆ เพื่อยกระดับการบริการ
4. หลักการคิดเชิงบวกในการทำงานร่วมกันกับการสร้างความพึงพอใจลูกค้า
5. บ่อเกิดของปัญหาหรือสาเหตุของการสื่อสารภายในและภายนอกองค์กรที่ทำให้งานไม่สำเร็จตามเป้าหมายที่ต้องการ
6. ทักษะการสื่อสารด้วยการเจรจาต่อรอง การโน้มน้าวหวานล่อมลูกค้าให้เกิดผลสำเร็จ
WORKSHOP: ฝึกทักษะการสื่อสาร เจรจาต่อรองของตนเอง และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันในกลุ่ม
7. หลักจิตวิทยาการบริหารการสื่อสารแบบมีส่วนร่วม เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน
8. การสื่อสารด้วยภาษาพูด และภาษาทางกายต่างๆ ในการสื่อสารเพื่อลดความขัดแย้งในการสื่อสาร
 - ทักษะการฟังอย่างเข้าใจ
 - ทักษะการใช้ภาษาทางกายที่ดีในการสื่อสารการปฏิบัติงาน
 - การพูดเพื่อแนะนำ เสนอแนะข้อมูลแก่ผู้อื่น และการเสนอความคิดเห็นในสถานการณ์ต่างๆWORKSHOP: การพัฒนาทักษะภาษาพูด และเทคนิคการตอบคำถามให้กับบุคคลต่างๆ ในสถานการณ์ที่มีความเข้าใจไม่ตรงกัน หรือมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้น ในการสร้างความเข้าใจและการยอมรับอย่างมีอาชีพ
9. การพัฒนาทักษะการจัดการอารมณ์ และการคิดเชิงบวกอย่างสร้างสรรค์สำหรับลดความขัดแย้งให้ประสบความสำเร็จ
 1. สรุปประเด็น/คำถามแลกเปลี่ยนประสบการณ์ปัจจัยที่ควรระวังในการสื่อสารเพื่อลดความขัดแย้ง

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาค่าอบรมสัมมนา / ท่าน

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
ราคาพิเศษ !!! ชำระค่าอบรมสัมมนา ก่อนวันอบรม 15 วัน					
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 ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
 และ Scan ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ hipotraining@gmail.com
 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
- ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
- 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
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

อบรม, สัมมนา, บริการ, คิดบวก, พัฒนา, กระบวนการ, ภาษากาย, พฤติกรรม, ทัศนคติ, ความคิด

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาดังต่อไปนี้:

- ✓ **Tel. :** 086-318-3152 หรือ 02-615-4477
- ✓ **E-mail :** hipotraining@gmail.com
- ✓ **Website :** www.hipotraining.co.th หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



- ✓ **ID Line@ :** @761mvknp หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



- ✓ **Facebook Fan page :** www.facebook.com/HIPOtraining หรือ สแกน QR Code ด้านล่าง



รับชมตัวอย่างการสอนเพิ่มเติมได้ที่

- ✓ **YouTube :** <https://www.youtube.com/user/hipotraining/videos>

