

TRAINING OUTLINE

หลักสูตร เทคนิคการลดข้อผิดพลาดในการทำงาน

“พบสารพัด เทคนิคในการลดข้อผิดพลาดในการทำงานที่ถูกต้องในใจนาย โดนใจลูกค้า”

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

PRINCIPLES

กระบวนการขายขององค์กรไม่เพียงแต่จะต้องมีพนักงานขายที่ดีและเก่งเท่านั้น องค์กรนั้นยังจะมีหน่วยงานด้าน Sales Support และ Sales Administration ซึ่งถือว่าเป็นหน่วยงานหรือบุคคลที่สำคัญที่จะช่วยให้การขายประสบความสำเร็จได้ ดังนั้น พนักงานในหน่วยงาน Sales Support และ Sales Administration จะต้องเป็นผู้ที่ต้องเข้าใจกระบวนการทำงานหรือขั้นตอนการทำงานอย่างดี อีกทั้ง จะต้องสามารถบริหารจัดการงานของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพอีกด้วย

หลักสูตรนี้ จึงได้ออกแบบขึ้นมาเพื่อให้พนักงาน Sales Support และ Sales Administration ได้เรียนรู้ถึงกระบวนการและขั้นตอนการทำงาน การแก้ปัญหาต่างๆ รวมทั้งได้เห็นถึงความสำคัญของการทำงานของหน่วยงานของตนเองอีกด้วย ว่ามีส่วนช่วยหรือสนับสนุนให้การขายประสบความสำเร็จได้มากน้อยเพียงใด

OBJECTIVES

1. เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องเทคนิคการลดข้อผิดพลาดและการพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานให้ถูกใจนาย และ โดนใจลูกค้า
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้เรื่องการลดข้อผิดพลาดและพัฒนาประสิทธิภาพการทำงาน ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว

AREAS OF STUDY

Module 1: Concepts

1. หลักการ- แนวคิดเรื่องการลดข้อผิดพลาดในการทำงาน (คิด และ ทำ)
2. สูตร 3 A แห่งความสำเร็จในการทำงานเพื่อลดข้อผิดพลาดในการทำงาน

3. เสริมทักษะการคิด เพื่อสร้างความสำเร็จในการทำงานและลดข้อผิดพลาด
 - คิดบวก
 - คิดภาพใหญ่ และ รายละเอียด
 - คิดเชิงวิเคราะห์
 - คิดสร้างสรรค์
 - คิดต่อยอด
4. กระตุกวิญญาณแห่งการทำงาน ด้วยหลัก 5 คิด
 - คิดก่อนทำ
 - คิดทางเลือก
 - คิดทางออก
 - คิดแก้ไข
 - คิดพัฒนา
5. Success with Common Sense
 - ความหมายของ Sense ในการทำงาน
 - เทคนิคแบบยลในการใช้ Sense
 - แนวทางการพัฒนา Sense

Module 2: Applications

6. พร้อมสรรพด้วยสารพัดเคล็ดลับในการลดข้อผิดพลาดและพัฒนาการทำงานที่ดีไว้ที่ติและถูกใจหัวหน้า
7. เทคนิคการส่งมอบงานสมบูรณ์แบบ.....และมีกิน ถูกใจลูกค้าและหัวหน้าอย่างแรง
8. กรณีศึกษา: เรียนรู้ความผิดพลาดอย่างเป็นบทเรียน
9. ลักษณะคนทำงานอย่างสมบูรณ์แบบ
10. กิจกรรม: การลดข้อผิดพลาดในการทำงานของตนเอง
11. แชร์ประสบการณ์: ทำงานอย่างไรไม่ให้ผิดพลาด
12. สรุป คำถามและคำตอบ

หมายเหตุ หัวข้อที่เสนอสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้าหรือตามความคิดเห็นของวิทยากร

การติดต่อ: 02-615-4499, 0-2615-4477-8 hipotraining@hotmail.com, www.hipotraining.co.th