



สัมมนาออนไลน์ อยู่ที่ไหนก็เรียนได้ พร้อมโปรโมชั่นพิเศษ

ราคาท่านละ 2,500 บาท/วัน (ไม่รวม VAT)

สมัคร 3 ท่านขึ้นไปมีราคาพิเศษ

CHOSEN
CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

หลักสูตร

“Service mind ยกระดับการบริการให้เหนือชั้น”

อบรมวันที่ 26 ตุลาคม 2564 เวลา 09.00-16.00 น.

การบริการเป็นเทคนิคหนึ่งที่สำคัญมากในการสร้างความพึงพอใจอันเป็นพื้นฐานของความรู้สึกอันก่อให้เกิดการความภักดีในแบรนด์ ดังนั้นแล้วองค์กรควรมีความเข้าใจการบริการก่อนจะเริ่มบริการ การบริการจึงหมายถึง การปรับตัวเพื่อประสานงานร่วมกับลูกค้าที่มีความหลากหลายทางความต้องการและต้องสามารถตอบโต้ความต้องการเหล่านั้นด้วยการบริการหลายมิติ การบริการทั่วไปไม่สามารถพิชิตใจลูกค้าในยุคปัจจุบันได้ โดยเฉพาะหากขาดการใส่ใจในความรู้สึกให้บริการ องค์กรจึงต้องสรรหาวิธีในการแก้ไขปัญหาที่จะทำให้ลูกค้าได้รับการบริการที่ดีที่สุด เพื่อความมั่นคงในองค์กร

สิ่งที่จะได้รับ

- 1) ผู้เข้าอบรมได้พัฒนาความรู้พื้นฐานในด้านการบริการ และแนวทางในการให้บริการที่ถูกต้อง
- 2) ผู้เข้าอบรมสามารถเข้าใจและตระหนักถึงความสำคัญของการบริการที่ดีเลิศและการต่อยอดงานบริการแบบไร้รอยต่อ
- 3) ผู้เข้าอบรมสามารถให้บริการที่ดีเลิศกับลูกค้าและบุคคลที่เกี่ยวข้องในงานของตนเองได้
- 4) ผู้เข้าอบรมสามารถพัฒนาทักษะการบริการลูกค้าและการตอบสนองที่ตรงใจ
- 5) ผู้เข้าอบรมสามารถบริหารอารมณ์ของตนเองในขณะที่ให้บริการได้อย่างมืออาชีพ
- 6) ผู้เข้าอบรมนำเทคนิคที่ได้รับไปต่อยอดการบริการให้เกิดความประทับใจที่เหนือความคาดหมาย

หัวข้ออบรม

- 1) เข้าใจความเป็นลูกค้าและการบริการ
- 2) ลูกค้าและความคาดหวังในการเข้ารับบริการ
- 3) การบริการ ทักษะครองลูกค้าอย่างได้ใจ
- 4) ลูกค้าในปัจจุบันและพฤติกรรมที่ควรเข้าใจ
- 5) Workshop ลองวิเคราะห์ข้อได้เปรียบข้อเสียเปรียบเรื่องรูปแบบการบริการ
- 6) กฎการบริการด้วยใจ
- 7) ทำไมต้องมีจิตบริการที่เข้าถึงลูกค้า ถึงจะบริการได้ดี
- 8) ทดสอบจิตบริการขั้นต้น
- 9) วิธีการสร้างจิตบริการให้เข้าถึงลูกค้า
- 10) ระดับการบริการสร้างได้ด้วย Life Balance
- 11) Role Play การบริการลูกค้าด้วยจิตบริการ
- 12) Beyond Customer Service (BCS)
- 13) Service mind ไปสู่ Service Acting



สัมมนาออนไลน์ อยู่ที่ไหนก็เรียนได้ พร้อมโปรโมชั่นพิเศษ

ราคาท่านละ 2,500 บาท/วัน (ไม่รวม VAT)

สมัคร 3 ท่านขึ้นไปมีราคาพิเศษ

- 14) การคาดการณ์ที่เหนือกว่าตบใจหย้ได้ตรงใจ
- 15) Role Play เหตุการณ์เพื่อจับจังหวะใช้ Service Acting
- 16) กลยุทธ์ที่แตกต่างด้วยบริการที่แข็งแกร่ง
- 17) การประสานรอยต่อในการบริการให้แข็งแกร่งจากภายในสู่ภายนอก
- 18) การสร้างความพร้อมด้วยการสื่อสารที่ยอดเยี่ยม



วิทยากร อาจารย์ประเสริฐ สุขไพบุลย์กุล (Master of Business Administration (M.B.A) ประสบการณ์การสอนกว่า 15 ปี ด้านการขาย, การตลาด, การบริการ และ Team Building จากแบรนด์ยักษ์ใหญ่ต่างๆ ที่มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง อาทิ โตโยต้า นิสสัน MBK ปริณสุริ ธนาคารกสิกรไทย ทีโอที ฯลฯ วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขาย และการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ผลงานการเขียนบทความวิชาการต่างๆ และหนังสือ E-book : กลยุทธ์นักขายในปัจจุบัน (Sale 2)

ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไป

ยังอีเมลล์ หรือ ช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

หมายเหตุ

- อัตราค่าสัมมนา ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- มีวุฒิบัตรมอบให้



ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม

