



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 27 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) การคาดการณ์ที่เหนือกว่าตบใจทย์ได้ตรงใจ
- 15) Role Play เหตุการณ์เพื่อจับจ้งหะใช้ 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 ปริณูสิริ 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

