



On-Site + Online

เมื่อสำรองที่ 2 ท่านรับส่วนลดรวม 800 บาท,

สมัคร 3 ฟรี 1 (ราคาปกติ 3,900บาท)

****สมัครอบรมออนไลน์ ราคา 2,500/ท่าน****

CHOSEN

CHOSEN THE BEST CO.,LTD.

หลักสูตรสามารถจัดเป็น

In-House Training ได้

หลักสูตร

“การบริการอย่างมืออาชีพยุคใหม่ New Normal”

(SMART Service & Personality Communication)

สัมมนาวันที่ 19 กรกฎาคม 2565 (ระยะเวลา 1 วัน 09.00-16.00น.)

กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้เข้าใจใน หลักการบริการ สมัยใหม่ และ เทคนิคการสร้าง ความพึงพอใจ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความเชื่อมั่นในตนเองและองค์กรว่ามีศักยภาพสร้างความพึงพอใจสู่ลูกค้าได้
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถมีกลยุทธ์ที่เหมาะสมและตรงความต้องการของลูกค้า
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถประยุกต์การออกแบบกลยุทธ์ในการบริการด้วยตนเองได้อย่างเหมาะสม
5. เพื่อให้ผู้เข้าอบรม ได้เข้าใจการบริการ ทั้งลูกค้าภายใน และภายนอก และหลักการแก้ปัญหาคำร้องเรียน ที่เกิด ขึ้น
6. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีบุคลิกภาพภายใน และภายนอกที่ มีความเชื่อมั่น สง่า งาม รวมถึงสามารถสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับตนเอง และองค์กร
7. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ ความเข้าใจ และเสริมสร้างทักษะในการแต่งกาย มารยาทสังคม พัฒนาท่วงท่า กริยา ที่สง่างามของตน
8. เพื่อให้ มีความรู้ ความเข้าใจในเรื่องภาษาพูด และภาษากาย และการสื่อสารเพื่อโน้มน้าว จูงใจได้อย่างโดดเด่น และประทับใจ ทั้งในการพบหน้า และผ่านโทรศัพท์
9. เพื่อให้ ผู้เข้าอบรมมีแรงบันดาลใจ มีกำลังใจ และมีเป้าหมาย ในการพัฒนาบุคลิกภาพ เพื่อความสำเร็จ
10. เพิ่มประสิทธิภาพของงานให้เห็นความสำคัญของงานบริการลูกค้า (Service Mind)

หัวข้อบรรยาย

① SMART Attitude :Change Concept : การสร้างแรงจูงใจในการทำงาน

- ความสำคัญของคนทำงานในยุคปัจจุบัน
- Work Life Balance (การสร้างสมดุลในชีวิต)
- 3ช และ 3ศ ในการทำงาน
- สาเหตุที่ทุกธุรกิจต้องปรับในปัจจุบัน

② SMART Heart : Service mind Concept : การบริการด้วยใจ

- ต้องด้วยใจ (ไม่ใช่แค่หน้าที่)
- การบริการเชิงรุก (Pro-active Service)
- มัดใจลูกค้าด้วย...บริการที่เกินกว่าประทับใจ (Lock customer Through Proactive Service)
- คุณภาพที่ต้องมีและคุณภาพประทับใจ
- การทำงานต้องสร้างทั้ง “พอใจ” และ “ประทับใจ” (Satisfaction และ Delight)

หัวข้อบรรยาย (ต่อ)

③ SMART Look : Smart Personality

- ความหมาย ความสำคัญของการพัฒนาบุคลิกภาพ ทราบถึงบุคลิกภาพ
- บุคคลลึกลับที่ในงานบริการ (บุคลิกภายใน แลบุคลิกภายนอก)
- บุคลิกในการเป็นตัวแทนการ สื่อสารที่ดี
- บุคลิกภาพอย่างไรที่ลูกค้าต้องการ (Personality Plus)
- ทำอย่างไรให้ลูกค้าประทับใจตั้งแต่แรกพบ
- ทักษะการพูดอย่างไรให้ได้ใจคน

④ SMART Act : Handling Complaint : วิธีการจัดการ กับคำติ และข้อร้องเรียนลูกค้า

- สาเหตุที่นำไปสู่...ลูกค้าร้องเรียน
- เทคนิคการขจัดข้อร้องเรียนของลูกค้า HEART
- วิธีการจัดการ กับคำติ และข้อร้องเรียนลูกค้า (Handling Complaint) สาเหตุที่นำไปสู่...ลูกค้าร้องเรียน

ลักษณะการอบรม : บรรยายพร้อมการทำกิจกรรมและเกม เพื่อให้ผู้อบรมสนุกกับการเรียนรู้

กลุ่มเป้าหมายผู้เข้าอบรม : ที่สนใจใน การพัฒนาการบริการและบุคลิกภาพ สู่ความเป็นเลิศ

หมายเหตุ : ขอสงวนสิทธิ์ ห้ามคัดลอก ใดๆ ทั้งสิ้น



บรรยายโดย ดร.ธเนศ ศิริกิจ

- D.B.A (Doctor of Business Administration) Atlantic International University ,AIU Major Marketing
- Assistant Professor of Marketing University of Swahili
- ได้รับรางวัล อาจารย์ และ วิทยากร ยอดเยี่ยม ประจำปี 2562 จากสมาคมเครือข่ายวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) จากท่านองคมนตรี

ขั้นตอนการสมัคร

Scan QR Code พร้อมกรอกใบสมัคร เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับเอกสารการสมัครแล้วจะส่ง Invoice กลับไปยังอีเมล หรือช่องทางที่ท่านได้กรอกในเอกสารไว้ทาง QR Code

หมายเหตุ

- อัตราค่าสัมมนา ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม /นิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ราคารวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร (สำหรับ On-Site)
- วุฒิบัตรมอบให้ พร้อมไฟล์เอกสารประกอบการบรรยาย



ลงทะเบียนเข้าร่วมอบรม

