



## หลักสูตร พนักงานขาย หัวใจบริการ

### Service-minded Sales Persons

จัดอบรมวันที่ 2 พฤษภาคม 2561 เวลา 09.00 – 16.00 น. ณ โรงแรมโกลด์ ออร์คิด (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

#### หลักการและเหตุผล

ในยุคแห่งการแข่งขันเช่นนี้! การขายสินค้าด้วยฝีมือเพียงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอ **การขายด้วยหัวใจที่เต็มเปี่ยมด้วยความเต็มที่และเต็มใจให้บริการ** เป็นสิ่งที่จำเป็นอย่างมากต่อการสร้างความประทับใจและการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า เนื่องจาก ลูกค้ามีความต้องการ และได้รับข้อมูลข่าวสารมากขึ้น สิ่งที่เป็นคำถามอยู่ในใจผู้ให้บริการ รวมทั้งผู้บริหารคือ ทำอย่างไรจึงจะเรียกว่า **พนักงานขายหัวใจบริการ** หลักสูตรนี้มีคำตอบให้กับผู้เข้าอบรมแน่นอน

**หลักสูตรนี้** จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อสร้างทัศนคติที่ดีในการมีจิตสำนึกในการบริการ (**Service Mind**) ค้นพบเทคนิคในการเข้าใจลูกค้าให้มากขึ้น เรียนรู้การจัดการกับลูกค้า เสริมเทคนิคการขายสินค้าอย่างมืออาชีพ ระดมสมองทำกิจกรรมประยุกต์การสรรสร้างงานขายและงานบริการอันโดดเด่นตรงใจลูกค้า เมื่อจบการอบรม ผู้เข้าสัมมนาจะสามารถประยุกต์และต่อยอดความรู้ด้านการขายและการให้บริการอย่างเป็นเลิศได้ด้วยตนเอง

#### วัตถุประสงค์

เพื่อสร้างทัศนคติที่ดีต่องานบริการ

เพื่อได้ทราบหลักการยุทธวิธีและเทคนิคด้านการบริการอย่างมืออาชีพ

เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปใช้ได้จริง ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

#### หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

##### Module 1: สร้าง DNA สายพันธุ์ใหม่ในการบริการ

**Service Attitude** ที่พนักงานขาย...พึงควรมี

การสร้าง **DNA ของ Service Attitude** ด้วยการเรียนรู้ความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า

กิจกรรม - การสร้าง **DNA ของ Service Attitude** ผ่านการวิเคราะห์ความคาดหวังของลูกค้า

กระตุก กระตุ้น และ ปรับเปลี่ยน **Service Attitude**

##### Module 2: บริการด้วยหัวใจ .....ใคร ใครก็รักคุณ

องค์ประกอบการบริการ - เรียนรู้องค์ประกอบของงานบริการ เพื่อสร้างงานบริการให้ตรงใจลูกค้า

สุดยอดบริการให้โดนใจลูกค้า- เพื่อสร้างความประทับใจไม่รู้ลืม

- การต้อนรับและทักทาย
- การสอบถามความต้องการของลูกค้า
- การดำเนินการ
- การส่งลูกค้า

#### สอบถามและสำรองที่

Tel: 02-464-6524 , 085-938-6299 Fax: 02-903-0080 ต่อ 4326

E-Mail : info@perfecttrainingandservice.com

www.perfecttrainingandservice.com



## หลักสูตร พนักงานขาย หัวใจบริการ *Service-minded Sales Persons*

จัดอบรมวันที่ 2 พฤษภาคม 2561 เวลา 09.00 – 16.00 น. ณ โรงแรมโกลด์ ออร์คิด (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)

### การวิเคราะห์ประเภทลูกค้าที่หลากหลาย

การบริการกับลูกค้าในแต่ละประเภท พร้อมเทคนิคเพิ่มเติม

**กิจกรรม:** การให้บริการกับลูกค้าหลากหลายรูปแบบ (พร้อมเทคนิคเพิ่มเติม)

ฝึกฝนทักษะการฟัง เน้นในเรื่องการฟังลูกค้าจบ และให้เข้าใจก่อนตอบไม่ทักท้วงคำถามและตอบไปแบบผิดๆ

**คำพูดที่ควรใช้ในการให้บริการลูกค้า- ฝึกฝนคำพูดด้วยจริต**

**กิจกรรม** เข้าอกเข้าใจลูกค้า - เน้นการปฏิบัติอย่างเข้าใจลูกค้า

(ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร เพื่อให้สามารถบริการได้อย่างดีเลิศ)

สรุป คำถามและคำตอบ- เทคนิคเพิ่มเติมตามผู้เข้าอบรมต้องการเรียนรู้

### วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด

บริษัท แอ็บบอต ลาบอแรตอรีส์ จำกัด จากสหรัฐอเมริกา

Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี

จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 25 ปี

**สอบถามและสำรองที่**

**Tel: 02-464-6524 , 085-938-6299 Fax.02-903-0080 ต่อ 4326**

E-Mail : [info@perfecttrainingandservice.com](mailto:info@perfecttrainingandservice.com)

[www.perfecttrainingandservice.com](http://www.perfecttrainingandservice.com)



## อัตราค่าลงทะเบียน

### หลักสูตร พนักงานขาย หัวใจบริการ *Service-minded Sales Persons*

ราคาปกติท่านละ 4,000 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,280 บาท

**สมัครก่อนวันที่ 25 เมษายน 2561 เหลือเพียง! ท่านละ 3,500 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)**

- ราคานี้รวม เอกสารการอบรม / อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
- เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
- ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

#### ลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมสัมมนา

ชื่อบริษัท /หน่วยงาน.....

ที่อยู่บริษัท.....

1. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....

2. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....

3. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....

4. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....

5. ชื่อ..... ตำแหน่ง ..... Email .....

โทรศัพท์ ..... เบอร์ต่อ..... โทรสาร .....

หมายเหตุ .....



### บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด

ที่อยู่ 16/54 แขวงสามเต่า เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150

Tel. 02-4646524 Mobile. 085-938-6299

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0735553003036

- เช็คบัตรเครดิตส่งจ่าย บริษัท เพอเฟกท์ เทรนนิ่ง แอนด์ เซอร์วิส จำกัด
- โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย สาขา บางบอน เลขที่บัญชี 022-3-91431-4

**การแจ้งยกเลิก :** ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 15 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ คืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วและแสดงใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานในการสำรองที่นั่ง