บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

หลักสูตรอบรม พนักงานขาย หัวใจบริการ

Service-minded Sales Persons

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษฎาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ๊บบอต ลาบอแรตอรีส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเกลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพมากกว่า 25 ปี

28 พฤษภาคม 2561
09.00 – 16.00 น.
**** โรงแรม เดอะ พาลาสโซ (ซอยเนียมอุทิศ, ถนนรัชดาภิเษก)**
*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

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

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

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างทัศนคติที่ดีต่องานบริการ
2. เพื่อได้ทราบหลักการยุทธวิธีและเทคนิคด้านการบริการอย่างมืออาชีพ
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ได้จริง ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

Module 1: สร้าง DNA สายพันธุ์ใหม่ในการบริการ

1. **Service Attitude** ที่พนักงานขาย...พึงควรมี
2. การสร้าง **DNA ของ Service Attitude** ด้วยการเรียนรู้ความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า
3. **กิจกรรม - การสร้าง DNA ของ Service Attitude ผ่านการวิเคราะห์ความคาดหวังลูกค้า**
4. กระตุก กระตุ้น และ ปรับเปลี่ยน **Service Attitude**

Module 2: บริการด้วยหัวใจ .....ใคร ใครก็รักคุณ

5. องค์ประกอบการบริการ - เรียนรู้องค์ประกอบของงานบริการ เพื่อสร้างงานบริการให้ตรงใจลูกค้า
6. **สุดยอดบริการให้โดนใจลูกค้า- เพื่อสร้างความประทับใจไม่รู้ลืม**
   6.1 การต้อนรับและทักทาย
   6.2 กาสอบถามความต้องการของลูกค้า
   6.3 การดำเนินการ
   6.4 การส่งลูกค้า

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด 40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
โทร: 0-26154499, 0-2615-4477-8 โทรสาร: 0-2615-4479 อีเมล์: hipotraining@gmail.com, hipotraining@hotmail.com, info@hipotraining.com เว็บไซท์: www.hipotraining.co.th

7. **การวิเคราะห์ประเภทลูกค้าที่หลากหลาย**
8. การบริการกับลูกค้าในแต่ละประเภท พร้อมเทคนิคเพิ่มเติม
9. **กิจกรรม: การให้บริการกับลูกค้าหลากหลายรูปแบบ (พร้อมเทคนิคเพิ่มเติม)**
   - ฝึกฝนทักษะการฟัง เน้นในเรื่องการฟังลูกค้าจบ และให้เข้าใจก่อนตอบไม่ทึกทักคำถามและตอบไปแบบผิดๆ
10. **คำพูดที่ควรใช้ในการให้บริการลูกค้า– ฝึกฝนคำพูดด้วยจริต**
11. **กิจกรรม "เข้าอกเข้าใจลูกค้า"- เน้นการปฏิบัติอย่างเข้าใจลูกค้า (ปฏิบัติ พร้อมให้เทคนิค / ความเห็นเพิ่มเติมจากวิทยากร เพื่อให้สามารถบริการได้อย่างดีเลิศ)**
12. สรุป คำถามและคำตอบ- เทคนิคเพิ่มเติมตามที่ผู้เข้าอบรมต้องการเรียนรู้

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 28 พฤษภาคม 2561					
ประเภท	**ค่าสัมมนา**	**VAT 7%**	**หัก ณ ที่จ่าย 3 %**	**รวมจ่ายสุทธิ**	**กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย**
บุคคลทั่วไป	**3,900.00**	273.00	117.00	**4,056.00**	4,173.00
สมาชิก HIPO	**3,700.00**	259.00	111.00	**3,848.00**	3,959.00
พิเศษ ! ชำระภายใน 13 พฤษภาคม 2561 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	**ค่าสัมมนา**	**VAT 7%**	**หัก ณ ที่จ่าย 3 %**	**รวมจ่ายสุทธิ**	**กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย**
บุคคลทั่วไป	**3,700.00**	259.00	111.00	**3,848.00**	3,959.00
สมาชิก HIPO	**3,400.00**	238.00	102.00	**3,536.00**	3,638.00

วิธีการชำระเงิน:
1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
   1.1 ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
   1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
   ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด
   และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ทีจ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
   พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
   บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด
   40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ้าท์แทนซี่ จำกัด
โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8
แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
เวปไซต์: www.hipotraining.co.th
อีเมล์: hipotraining@gmail.com
ไอดี ไลน์: hipotraining
เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, พนักงานขายหัวใจบริการ,การขายสินค้า,ขายและบริการ,บริการลูกค้า