

พิเศษสุด!

เข้าสัมมนา ตั้งแต่วันนี้ - ธันวาคม 2567

พร้อมสมัครสมาชิกใหม่ หรือต่ออายุสมาชิก

รับส่วนลดค่าสัมมนา เพิ่มทันทีจากราคาสมาชิก

ใช้สิทธิ์
ได้ทันที

วารสารเอกสารภาษีอากร

500

บาท

วารสาร HR Society Magazine

300

บาท

- เงื่อนไข :**
1. ใช้สิทธิ์ส่วนลดได้ทั้งหลักสูตร On-site หรือ Online ราคา 3,300 บาทขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT)
 2. สมัครใหม่/ต่ออายุ วารสารเอกสารภาษีอากร รับส่วนลดค่าสัมมนาเพิ่มทันที 500 บาท (จากค่าสัมมนาราคาสมาชิก)
 3. สมัครใหม่/ต่ออายุ วารสาร HR Society Magazine รับส่วนลดค่าสัมมนาเพิ่มทันที 300 บาท (จากค่าสัมมนาราคาสมาชิก)
 4. สมัครใหม่หรือต่ออายุสมาชิกก่อน เพื่อรับส่วนลดค่าสัมมนา
 5. 1 สมาชิก : 1 ที่นั่ง



เทคนิค...การพูดกับ “ลูกค้า”



เพื่อสร้างความประทับใจ สำหรับงานบริการ

“การสื่อสารเป็นจุดเริ่มต้นของความเข้าใจและนำมาซึ่งความสำเร็จ” ขั้นตอนเหล่านี้เกิดจากการเรียนรู้และประสบการณ์ในการสื่อสารที่เข้าใจ การใช้ภาษา น้ำเสียง และอาภรณ์ที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเนื้อหาที่ต้องการสื่อ สิ่งเหล่านี้จะปรากฏอยู่ในหลักสูตรนี้ เพื่อส่งเสริมทักษะตลอดจนเทคนิควิธีการพูดกับลูกค้าได้อย่างเหมาะสมสร้างสรรค์และน่าประทับใจ



“การพูด” เป็นองค์ประกอบหลักที่สร้างความสำเร็จให้กับงานบริการ

“พูดเป็น พูดได้ พูดดี” ต้องมีเทคนิคในการพูดอย่างไร?

เปลี่ยนอารมณ์ลูกค้าจาก “ลบ” ให้เป็น “บวก”

ทักษะการพูดไม่ใช่ “พรสวรรค์” แต่เป็น “พรแสวง” ที่สามารถฝึกฝนได้

Promotion พิเศษสำหรับหลักสูตรนี้ !!

ตอนที่ 1

รับฟรี Dharmniti Planner 2025

ตอนที่ 2

จองสัมมนาล่วงหน้าภายใน ตุลาคม 2567

จำนวน 2 ท่าน **ลด 500** บาท
จำนวน 3 ท่าน **ลด 1,000** บาท
(ค่าสมัครเรียน, ใบรับรองจบ, อาหารกลางวัน)

ตอนที่ 3

รับส่วนลดค่าสัมมนาพิเศษสำหรับอาจารย์

เมื่อสมัครหรือต่ออายุ 1-5 ปี
วารสารเอกสารบริหาร 500-2,500 บาท
วารสาร HR Society Magazine 300-900 บาท

กำหนดการสัมมนา

วันพุธที่ 27 พฤศจิกายน 2567

(เวลา 09.00 - 16.00 น.) ณ ห้องสัมมนา

โรงแรมอวานี รัชดา กรุงเทพฯ

(ชื่อเดิม รร.แกรนด์ ฟอรั่ม กรุงเทพฯ)

ถ.รัชดาภิเษก สี่แยกพระราม 9

(รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีพระราม 9 ทางออกที่ 1)

อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

4,000 + VAT 280 = 4,280 บาท

บุคคลทั่วไป

4,700 + VAT 329 = 5,029 บาท

(รวมเอกสาร ชာ กาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

ยังอบรมมา ยังเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลดรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel. 02-555-0700 กด 1,081-359-5048,080-251-9946 Website. www.dst.co.th

หัวข้อสัมมนา

Module 1 :

1. ความสำคัญของการพูดเพื่อสร้างความประทับใจในงานบริการ
2. ทศนคติ คุณสมบัติ และศักยภาพในการพูดของผู้ให้บริการ
3. หลักมนุษยสัมพันธ์และการสื่อสารที่สร้างความประทับใจให้กับลูกค้า
4. วิธีการสังเกต ประเมิน และวิเคราะห์พฤติกรรมของลูกค้า
5. โครงสร้างการพูดและการเลือกคำพูดเชิงบวกที่มีผลต่อการรับรู้ และสร้างความพึงพอใจในงานบริการ
6. การสร้างภาษาบริการ (Service Dictionary) ที่เป็นรูปแบบเฉพาะขององค์กร
7. ลักษณะของภาษาหรือคำวิบัติที่ก่อให้เกิดการโต้แย้งกับลูกค้า

Module 2 :

1. สิ่งที่นักพูดในงานบริการต้องเผชิญ ยอมรับ และทำความเข้าใจก่อนพูดกับลูกค้า
2. ศิลปะการพูดเพื่อสร้างความประทับใจในงานบริการ
 - การแนะนำตนเอง
 - การพูดเพื่อเปิดใจ โน้มน้าวใจ
 - การใช้คำพูดที่กระตุ้นอารมณ์ดี
 - การตอบสนองต่อความต้องการ
 - การปิดการสนทนาอย่างมืออาชีพ
 - การใช้ภาษาทางโทรศัพท์และการพูดคุยนับแบบเผชิญหน้า
 - การแนะนำผู้ร่วมสนทนา
 - การรับมือกับคำตำหนิ
 - การให้สิทธิพิเศษกับลูกค้า
 - การอำนวยความสะดวก
3. การพัฒนาบุคลิกภาพในการพูดกับลูกค้า
 - การสบตา (Eye Contact) ขณะพูดกับลูกค้า
 - การพูดกับการใช้ภาษากาย (Body Language)
 - การฟังลูกค้าและการแสดงถึงความสนใจ การรับรู้
 - จังหวะ น้ำเสียง สีหน้า ที่แสดงถึงความเป็นมิตร
 - การรู้เท่าทันและการควบคุมอารมณ์ สถานการณ์

วิทยากร

ดร.จรัสพร โขติพิบูลย์กรัณย์

วิทยากรบรรยายทางด้านการให้บริการลูกค้า การสื่อสาร
มนุษยสัมพันธ์ การสร้างความประทับใจในงานบริการ

ชำระค่าสัมมนาเป็น เงินสด หรือ เช็ค สั่งจ่ายในนาม บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด

178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซ.เพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ถ.ประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 010-553-300-1556 (สำนักงานใหญ่) (กรณีไม่มีหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย ต้องชำระเต็มจำนวน) งดรับเช็คส่วนตัว

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel. 02-555-0700 กด 1, 081-359-5048, 080-251-9946 Website. www.dst.co.th