

โปรโมชั่น พิเศษสุด!

ธรรมนิติ
DHARMNITI

จองอบรม หลักสูตรเดือนเมษายน 2569

ต่อที่
1

เข้าอบรม 2 ท่าน
รับส่วนลด
500 บาท

เข้าอบรม 3 ท่าน
รับส่วนลด
1,000 บาท

* โปรโมชั่นส่วนลดค่าอบรม ใช้เฉพาะหลักสูตร On-site ราคา 4,000 บาท / วัน ขึ้นไป หรือ หลักสูตร Online ราคา 3,400 บาท / วัน ขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT) / หลักสูตรเดียวกัน / ใบเสร็จรับเงินฉบับเดียวกัน / ไม่รวมโปรโมชั่นอื่น

ต่อที่
2

พิเศษสุด จองอบรม ภายใน วันที่ 31 มีนาคม 2569

รับเพิ่ม ฟรี
ทุกที่นั่ง



ตุ๊กตา
หมอนผ้าห่ม

* เฉพาะหลักสูตร On-site ราคา 4,000 บาท/วัน ขึ้นไป (ยังไม่รวมVAT) / ไม่รวมโปรโมชั่นอื่น



เทคนิค...การพูดกับ “ลูกค้า”



เพื่อสร้างความประทับใจ

และความสำเร็จในการสนทนาแบบ**องค์กรชั้นนำ**



Promotion พิเศษ!!!

จองอบรมหลักสูตรเดือน เมษายน 2569

ข้อที่ 1

เข้าอบรม 2 ท่าน
รับส่วนลด 500 บาท

เข้าอบรม 3 ท่าน
รับส่วนลด 1,000 บาท

เฉพาะหลักสูตร On-site ราคา 4,000 บาท/วัน ขึ้นไป
และ หลักสูตร Online ราคา 3,400 บาท/วัน ขึ้นไป
(ยังไม่รวม VAT / ไม่รวมโปรแกรมอื่น)
(หลักสูตรเดียวกัน / ไม่รวมเงินจูงใจวันเดียววัน / ไม่รวมโปรแกรมอื่น)

ข้อที่ 2

พิเศษ!! เมื่อจองอบรม
หลักสูตรเดือนเมษายน 2569ล่วงหน้า
ภายในวันที่ 31 มีนาคม 2569



รับฟรี!!!

ตุ๊กตาหอนผ้าห่ม

***เงื่อนไขการลงทะเบียน : ส่วนลดค่าอบรมใช้เฉพาะ
หลักสูตร On-site ราคา 4,000 บาท/วัน ขึ้นไป
(ยังไม่รวม VAT / ไม่รวมโปรแกรมอื่น)

“การสื่อสารเป็นจุดเริ่มต้นของความเข้าใจและนำมาซึ่งความสำเร็จ” ขั้นตอนเหล่านี้ก็เกิดจากการเรียนรู้และประสบการณ์ในการสื่อสารที่หล่อหลอม การใช้ภาษา นำเสียง และเอาทักท้วงที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเนื้อหาที่ต้องการสื่อ สิ่งเหล่านี้จะปรากฏอยู่ในหลักสูตรนี้ เพื่อส่งเสริมทักษะตลอดจนเทคนิควิธีการพูดกับลูกค้าได้อย่างเหมาะสมสร้างสรรคและน่าประทับใจ

🧠 “การพูด” เป็นองค์ประกอบหลัก
ที่สร้างความสำเร็จให้กับงานบริการ

🧠 “พูดเป็น พูดได้ พูดดี”
ต้องมีเทคนิคในการพูดอย่างไร?

🧠 เปลี่ยนอารมณ์ลูกค้าจาก
“ลบ” ให้เป็น “บวก”

🧠 ทักษะการพูดไม่มี “พรสวรรค์”
แต่เป็น “พรแสวง” ที่สามารถฝึกฝนได้

กำหนดการอบรม

วันพฤหัสบดีที่ 30 เมษายน 2569

(เวลา 09.00 - 16.00 น.) ณ ห้องอบรม

โรงแรมจูปีลี เพรสทีจี่จันท์ รัชดาภิเษก

(ถ.รัชดาภิเษก สีแยกห้วยขวาง)

รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีห้วยขวาง ทางออกที่ 2

อัตราค่าอบรม

สมาชิก (Tax, HR)

4,000 + VAT 280 = 4,280 บาท

บุคคลทั่วไป

4,700 + VAT 329 = 5,029 บาท

(รวมเอกสาร ซา กาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

หัวข้ออบรม

1. ความสำคัญของการพูดเพื่อสร้างความประทับใจและความสำเร็จในการสนทนา
2. สิ่งที่นักพูดในงานบริการต้องเผชิญ ยอมรับ และทำความเข้าใจก่อนพูดกับลูกค้า
3. หลักการสื่อสารที่สร้างความประทับใจให้กับลูกค้า
4. การสร้างความมั่นใจและความน่าเชื่อถือผ่านบุคลิกภาพที่เหมาะสมกับงานบริการ
 - 4.1 ความคิด ทักษะคิด และคุณสมบัติ
 - 4.2 การแต่งกาย การยืน การเดิน ท่าทางการแสดงออก
 - 4.3 การสบตา น้ำเสียง สีหน้า และแววตาในการพูดกับลูกค้า
 - 4.4 การรู้เท่าทัน การควบคุมอารมณ์ และสถานการณ์
5. เทคนิคการใช้คำพูดให้เหมาะสมกับงานบริการ
 - 5.1 ลักษณะของภาษาหรือคำวิบัติที่ก่อให้เกิดการโต้แย้งกับลูกค้า
 - 5.2 การเลือกใช้ถ้อยคำเชิงบวก หลีกเลี่ยงคำเชิงลบ และตัวอย่างคำพูดเชิงบวกที่ใช้ในงานบริการ
 - 5.3 การเน้นย้ำสิ่งที่ลูกค้าคาดหวัง และให้ข้อมูลที่ชัดเจนอย่างตรงไปตรงมา
 - 5.4 ตัวอย่าง บทสนทนาการสื่อสารที่สร้างความประทับใจ
6. การสร้างภาษาบริการ (Service Dictionary) ที่เป็นรูปแบบเฉพาะขององค์กร
7. วิธีการสังเกต ประเมิน และวิเคราะห์พฤติกรรมของลูกค้า
8. แนวทางการพูดอย่างเหมาะสมกับลูกค้าหลากหลายสไตล์
 - 8.1 ลูกค้านักวิจารณ์
 - 8.2 ลูกค้าที่ตัดสินใจไม่ได้
 - 8.3 ลูกค้าที่ร้อไม่เป็น
 - 8.4 ลูกค้าที่รู้ทุกเรื่อง
 - 8.5 ลูกค้าเรื่องเยอะ
9. การรับมือเมื่อลูกค้าเกิดความไม่พอใจ พร้อมแนวปฏิบัติเพื่อพลิกวิกฤตเป็นโอกาส
 - 9.1 การควบคุมอารมณ์ น้ำเสียง และสีหน้าในสถานการณ์ตึงเครียด
 - 9.2 การพูดและแสดงท่าทีแบบเห็นอกเห็นใจ (Empathy)
 - 9.3 การใช้คำพูดที่แสดงถึงการรับผิดชอบและขอโทษ
 - 9.4 การนำเสนอทางเลือกที่ช่วยให้ลูกค้ารู้สึกพึงพอใจ
 - 9.5 Case Study กรณีศึกษา การรับมือเมื่อลูกค้าไม่พึงพอใจ

วิทยากร

อาจารย์สมพงษ์ สิงหา

- วิทยากรผู้เชี่ยวชาญและที่ปรึกษาทางด้านการพัฒนาบุคลากร
- วิทยากรผู้เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ทางด้านการจัดกิจกรรมพนักงาน ฝ่ายฝึกอบรม บจ. เอ็ม เค เรสโตรองต์
- ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรม บจ. แบล็คแคนยอน (ประเทศไทย)
- ผู้จัดการศูนย์ฝึกอบรม บจ. ฮอทพอทกรุ๊ป Training & Audit Manager บจ. Ecolab (ประเทศไทย)

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียกานีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel. 02-555-0700 กด 1,080-251-9946,086-378-8470 Website. www.dst.co.th