

Outline: บริการขึ้นโพร้ม พัฒนาทักษะชนะใจลูกค้า

WAC Training Service

The Winner Smart Service

บริการขึ้นโพร้ม พัฒนาทักษะชนะใจลูกค้า

“ประสบการณ์ของลูกค้า”
คือ หัวใจของการแข่งขัน การบริการที่ดีไม่ใช่แค่หน้าที่
แต่คือ ภาพลักษณ์ขององค์กร

ค่าอบรม
4,890 บาท/ท่าน
(รวมอาหารว่าง และอาหารกลางวัน)
สมัคร 3 ท่าน รับส่วนลด 10%

📅 5 มีนาคม 2569
🕒 09.00 - 16.00 น.
📍 สร.จัสมินซิตี กรุงเทพฯ

วิทยากร
ราชนันท์ จำปีแก้ว
ผู้เชี่ยวชาญจิตวิทยาการพัฒนาศักยภาพมนุษย์
และการสื่อสาร ทักษะการขายและการให้บริการ



หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันงานบริการมีการแข่งขันสูงมาก ทักษะการให้บริการเป็นสิ่งสำคัญ ไม่ว่าจะเป็นด้านการพัฒนาบุคลากร ทักษะการใช้น้ำเสียงในการสื่อสาร และความกระตือรือร้นในการให้บริการ เพราะลูกค้าแต่ละคนมีความแตกต่างกัน ดังนั้นการเรียนรู้ทักษะต่าง ๆ จึงเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับผู้ที่ทำงานด้านบริการ เพราะจะช่วยทำให้ภาพลักษณ์ขององค์กรเป็นจุดสนใจ และลูกค้ากลับมาใช้บริการซ้ำ เนื่องจากการบริการของเจ้าหน้าที่ ที่มีมาตรฐานและได้รับการฝึกในทุก ๆ ด้าน

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. เพื่อปรับ Mindset ในการให้บริการของพนักงานศูนย์บริการ ให้เข้ากับยุคปัจจุบัน และให้ตระหนักถึงการบริการที่เป็นเลิศ
2. เพื่อให้เจ้าหน้าที่ศูนย์บริการ มีทักษะในการบริการ ทั้งภาพลักษณ์ภายนอก ทักษะและการสื่อสาร เพื่อทำความเข้าใจ และใส่ใจความต้องการของลูกค้าเพิ่มขึ้น
3. เพื่อให้พนักงานมีทักษะการสื่อสาร และการใช้น้ำเสียง คำพูดที่อ่อนหวานสุภาพกับลูกค้าทุกราย



Outline: บริการขึ้นโพรม พัฒนาทักษะชนะใจลูกค้า

หัวข้อการฝึกอบรม

1. การปรับ Mindset ต่อการบริการในปัจจุบัน
2. การใช้เครื่องมือ Look Lock Talk เพื่องานบริการที่เป็นเลิศ
 - **Look** การปรับบุคลิกภาพภายนอก
 - **Lock** การปรับกิริยา มารยาท การแสดงออกทางสีหน้า ท่าทาง
 - **Talk** การสื่อสารและการใช้น้ำเสียง เพื่อการสนทนา
3. Work Shop จากสถานการณ์ที่เกิดขึ้นตามโจทย์รายบุคคล

| เวลา | หัวข้ออบรม |
|---------------------|--|
| 09.10 น. - 09.30 น. | คิดดี จิตใจดี <ul style="list-style-type: none"> • เป็นเนื้อหาที่ให้ผู้เข้ารับการอบรม ได้เปิดใจรับสิ่งใหม่ ๆ ผ่านกิจกรรมการคิดบวก เพื่อสร้างทัศนคติอันดีต่อตัวเอง • เน้นการเปิดใจการสร้าง Mindset เพื่อให้เข้าใจรับการทำงานด้านบริการมากขึ้น |
| 09.30 น. - 10.00 น. | วิธีการจัดการ กับ Mindset ในเชิงลบ <ul style="list-style-type: none"> • ปรับ Fixed Mindset ให้เป็น Growth Mindset ด้วยการให้พนักงานช่วยยกตัวอย่าง ตามสถานการณ์ต่าง ๆ ตามที่วิทยากรได้นำมาให้เป็นกรณีศึกษารายบุคคล • มีการสรุปวิธีจัดการ Mindset หลังจกมีการยกตัวอย่าง เพื่อให้เข้าใจมากขึ้น |
| 10.00 น. - 10.30 น. | Mindset ที่พนักงานบริการควรมี |
| 10.45 น. - 12.00 น. | การใช้เครื่องมือ Look Lock Talk เพื่องานบริการที่เป็นเลิศ <ul style="list-style-type: none"> • การปรับบุคลิกภาพภายนอก กิริยา ท่าทาง และการสื่อสาร ที่มีผลต่อการให้บริการลูกค้า |
| 13.00 น. - 16.00 น. | Roly Play <ul style="list-style-type: none"> • ฝึกวิธีการปฏิบัติงานจากสถานการณ์ โดยมีทีมวิทยากรคอยให้คำแนะนำ และฝึกจนชำนาญ • แบ่งกลุ่ม เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึก และพร้อมรับคำแนะนำอย่างตรงจุด |



Outline: บริการขึ้นโปรแกรม พัฒนาทักษะชนะใจลูกค้า

กลุ่มเป้าหมาย

- ผู้จัดการ / หัวหน้างาน
- พนักงานด้านการให้บริการ และการขาย (ศูนย์บริการ)

วิธีการฝึกอบรมและพัฒนา



ทฤษฎี 20 %



กิจกรรม 20 %



ฝึกปฏิบัติ + ระดมความคิด 60%

การสอน Work Shop / กรณีศึกษา

1. มีการจำลองสถานการณ์ และเหตุการณ์ต่าง ๆ ให้ผู้เข้าฝึกอบรมได้เรียนรู้จากสถานการณ์จริง เพื่อปรับให้มีทักษะเพิ่มมากขึ้น โดยเน้นให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกบรรยายบุคคล อาทิเช่น การใช้ น้ำเสียงในการสื่อสาร หรือการใช้คำพูดขณะสนทนากับลูกค้าในสถานการณ์ต่าง ๆ
2. ปรับบุคลิกภาพ โดยมีอุปกรณ์ในการเช่น เครื่องสำอางดูแลผิวหน้า การจัดแต่งทรงผม หนวด เครา ซึ่งจะทำการปรับในวันอบรมทันที

สิ่งที่ผู้เข้ารับการอบรมจะได้รับ

1. เข้าใจการให้บริการมากขึ้น จากการปรับ Mindset
2. มีบุคลิกภาพที่ดีขึ้น
3. ทิรียา มารยาท และภาษากายต่าง ๆ พัฒนาขึ้นจากการฝึกในห้องอบรม
4. เข้าใจการใช้ น้ำเสียง และบทสนทนาในการสื่อสารตามสถานการณ์ต่าง ๆ
5. เจ้าหน้าที่ ที่ได้รับการอบรม มีใจบริการมากขึ้น นอบน้อม รวดเร็ว ครบถ้วน ถูกต้อง

ระยะเวลา: 6 ชม. / 09.00 - 16.00 น.

>> ลงทะเบียนสำรองที่นั่งอบรม: [คลิกที่นี่](#) <<



Outline: บริการขึ้นโพรม พัฒนาทักษะชนะใจลูกค้า

ประวัติวิทยากร: อาจารย์ราชันย์ จำปีแก้ว

ผู้เชี่ยวชาญจิตวิทยาการพัฒนาศักยภาพมนุษย์ และ Soft Skill การสื่อสาร ทักษะการขายและการให้บริการ

การศึกษา

ระดับปริญญาโท ศิลปะศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาจิตวิทยา เพื่อการพัฒนาศักยภาพมนุษย์ มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต (เหรียญทองอันดับ 1)

ประสบการณ์การทำงาน

- วิทยากรฝึกอบรมและผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาบุคลิกภาพและการสื่อสาร งานด้านบริการ กว่า 20 ปี
- ผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบและพัฒนาหลักสูตร ให้กับองค์กรด้านการบริการ อาทิ การพัฒนาภาพลักษณ์ของพนักงานบริการ การสื่อสารเพื่อการประสานงาน Sale & Service พัฒนาด้านการบริการและการขาย
- ผู้เชี่ยวชาญด้านการให้คำปรึกษา และจิตวิทยา เพื่อการพัฒนาศักยภาพมนุษย์

ตำแหน่งการทำงาน

- Professional Trainer บริษัท โตโยต้า เค.มอเตอร์ส์ ผู้จำหน่ายโตโยต้า จำกัด
- วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการให้บริการ ทักษะการสื่อสารและการขาย นาน่า รีสอร์ท แอนด์ สปา
- วิทยากร ด้านการพัฒนาบุคลิกภาพ และภาพลักษณ์งานบริการ และการขาย บริษัท นิติพล อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล กรุ๊ป จำกัด (นิติพลคลินิก)

ประสบการณ์การฝึกอบรมให้กับองค์กร บริษัทชั้นนำ อาทิ

- บริษัท ทีพีไอ โพลีน จำกัด (มหาชน)
- บริษัท นานา คอร์ปอเรชั่น จำกัด
- นาน่า รีสอร์ท แอนด์ สปา
- Punnisa Clinic (เป็นนิสาคลินิก)
- มหาวิทยาลัยสยาม
- มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต



Outline: บริการขึ้นโปรแกรม พัฒนากิจกรรม-สนใจลูกค้า

การชำระค่าอบรม

การโอนเงิน

- โอนเงินบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารยูโอบี
ชื่อบัญชี: บจก. ก้าวหน้าเลิร์นนิ่ง
เลขที่บัญชี 865-184-978-0

อัตราค่าอบรม

ท่านละ 4,890 บาท (ไม่มีภาษีมูลค่าเพิ่ม และยังไม่หักภาษี ณ ที่จ่าย)
รวมอาหารกลางวัน อาหารว่างแล้ว และเอกสารประกอบการอบรมแล้ว

พิเศษ!

ลดทันที 10% เมื่อสมัครอบรม 3 ท่านขึ้นไป

กรุณาส่งสแกนหลักฐานการโอนเงินหรือหน้าเช็คพร้อมระบุชื่อบริษัทและชื่อหลักสูตรมายังอีเมลนี้
วรางคณา ไชยเผือก

โทร. 089-0242475 อีเมล warangkana@wac Trainings Service.com

หมายเหตุ

1. กรุณาชำระทันทีหลังจากเจ้าหน้าที่แจ้งยืนยันการจัดอบรมทางอีเมล
2. ใบเสร็จรับเงินลงวันที่ในเดือนเดียวกับเดือนที่โอนชำระเงิน

กรณียกเลิกการเข้าอบรม

- หากต้องการยกเลิกการเข้าอบรม กรุณาแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วันทำการ
- ในกรณีแจ้งยกเลิกภายใน 7 วันทำการ ทางบริษัทจะคิดค่าอบรมในอัตราเต็มของค่าอบรม เนื่องจากทางบริษัทได้ทำการจองและชำระค่าห้องและค่าอาหารให้กับโรงแรมสำหรับผู้เข้าอบรมทุกท่านแล้ว
- หากไม่สามารถเข้าอบรมได้ สามารถเปลี่ยนผู้เข้าอบรมเป็นท่านอื่นแทนได้

