

Service mind ยกระดับการบริการให้เหนือชั้น



วันศุกร์ที่ 19 พฤษภาคม 2566

โรงแรมบลิสตัน สุวรรณ พาร์ควิว
หลักสูตร 1 วัน

หลักการและเหตุผล

การบริการเป็นเทคนิคหนึ่งที่สำคัญมากในการสร้างความพึงพอใจอันเป็นพื้นฐานของความรู้สึกอันก่อให้เกิดการความภักดีในแบรนด์ หลายองค์กรยังขาดความเข้าใจเกี่ยวกับบริการที่แท้จริง บางองค์กรใส่เงินทุนเข้าไปมหาศาลหวังให้การบริการตอบโจทย บางองค์กรก็ลดรอนการบริการมากเกินไปจนลูกค้าอื่นไม่ได้ ดังนั้นแล้วองค์กรควรมีความเข้าใจในวิธีของการบริการให้ถ่องแท้ก่อนจะเริ่มบริการ

การบริการจึงหมายถึง การปรับตัวเพื่อประสานงานร่วมกับลูกค้าที่มีความหลากหลายทางความต้องการและต้องสามารถตอบโจทยความต้องการเหล่านั้นด้วยการบริการที่มีในระดับ 3 มิติ การบริการทั่วไปไม่สามารถพิชิตใจลูกค้าในยุคปัจจุบันได้ โดยเฉพาะหากขาดการใส่ใจในความรู้สึกให้บริการ องค์กรจึงต้องสรรหาวิธีในการแก้ไขปัญหาที่จะทำให้ลูกค้าได้รับการบริการที่ดีที่สุด เพื่อความมั่นคงในองค์กร



หัวข้อในการเรียนรู้

เริ่มลงทะเบียน 08.30 น.-09.00 น.

เข้าใจความเป็นลูกค้าและการบริการ

- ลูกค้าและความคาดหวังในการเข้ารับบริการ
- การบริการ ที่ชนะครองลูกค้าอย่างใดใจ
- ลูกค้าในปัจจุบันและพฤติกรรมที่ควรเข้าใจ
- Workshop บริการที่ดีแตกต่างอย่างไรกับบริการที่มีความใส่ใจ

กฎการบริการด้วยใจ

- ทำไมต้องมีจิตบริการที่เข้าถึงลูกค้า ถึงจะบริการได้ดี
- ทดสอบจิตบริการขั้นต้น
- วิธีการสร้างจิตบริการให้เข้าถึงลูกค้า
- เทคนิคการยกระดับในการบริการ
- workshop การบริการลูกค้าด้วยจิตบริการ

Beyond Customer Service (BCS)

- Service mind ไปสู่ Service Acting
- การคาดการณ์ที่เหนือกว่าตอบโจทยได้ตรงใจ
- CASE STUDY เหตุการณ์เพื่อจับจิ้งหะไข Service Acting

การสร้างความพร้อมด้วยการสื่อสารที่ยอดเยี่ยม

- กลยุทธ์ที่แตกต่างด้วยบริการที่แข็งแกร่ง
- การประสานรอยต่อในการบริการให้แข็งแกร่งจากภายในสู่ภายนอก
- สรุปการบรรยาย



สิ่งท่านผู้เข้าสัมมนาจะได้รับ

- 1) ผู้เข้าอบรมได้พัฒนาความรู้พื้นฐานในด้านการบริการ และแนวทางในการให้บริการที่ถูกต้อง
- 2) ผู้เข้าอบรมสามารถเข้าใจและตระหนักถึงความสำคัญของการบริการที่ดีเลิศและการต่อยอดงานบริการแบบไร้รอยต่อ
- 3) ผู้เข้าอบรมสามารถให้บริการที่ดีเลิศกับลูกค้าและบุคคลที่เกี่ยวข้องในงานของตนเองได้
- 4) ผู้เข้าอบรมสามารถพัฒนาทักษะการบริการลูกค้าและการตอบสนองที่ตรงใจ
- 5) ผู้เข้าอบรมสามารถบริหารอารมณ์ของตนเองในขณะให้บริการได้อย่างมืออาชีพ
- 6) ผู้เข้าอบรมนำเทคนิคที่ได้รับไปต่อยอดการบริการให้เกิดความประทับใจที่เหนือความคาดหมาย
- 7) เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถสร้างจุดเด่นในด้านบริการเพื่อตอบสนองความต้องการได้ตรงใจ

วิทยากร

อาจารย์ประเสริฐ สุขไพญญกุล

- วิทยากรและที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชน
- ความเชี่ยวชาญ ด้านการขาย ด้านการตลาด การบริการ การันตรีด้วยประสบการณ์การสอนและที่ปรึกษาองค์กรด้านการขายและการบริการมากกว่า 15 ปี จากแบรนด์ยักษ์ใหญ่ต่างๆ ที่มีการว่าจ้างอย่างต่อเนื่อง มากกว่า 100 บริษัท,
- ผลงานการเขียนหนังสือ: SALES 2 (กลยุทธ์นักขายในปัจจุบัน)

ค่าลงทะเบียน

ท่านละ 3,900 บาท ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7 %
เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้
ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร
***สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง ตามพระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ไร่ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป

Service mind ยกระดับการบริการให้เหนือชั้น

วันศุกร์ที่ 19 พฤษภาคม 2566

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดและความสะดวกแก่ผู้เข้าสัมมนา กรุณากรอกรายละเอียดให้ครบทุกช่อง

ชื่อบริษัท _____ ประเภทธุรกิจ _____

สำนักงานใหญ่ สาขาที่ _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

ที่อยู่ _____

ผู้ประสานงาน _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ โทรสาร _____

1. ชื่อ-นามสกุล _____ ตำแหน่ง _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ มือถือ (โปรดระบุ) _____

2. ชื่อ-นามสกุล _____ ตำแหน่ง _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ มือถือ (โปรดระบุ) _____

3. ชื่อ-นามสกุล _____ ตำแหน่ง _____

อีเมล(โปรดระบุ) _____ มือถือ (โปรดระบุ) _____

อัตราค่าสัมมนา

จำนวนผู้เข้าสัมมนา	อัตราค่าสัมมนา	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3%	สุทธิ
1	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00

พิเศษ! ลงทะเบียนก่อนวันที่ 12 พฤษภาคม 2566 เหลือท่านละ

1	3,500.00	245.00	105.00	3,640.00
---	----------	--------	--------	----------

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

โทรศัพท์ 085-938-6299, 082-4235915

ลงทะเบียนสำรองที่นั่ง

กรอกแบบฟอร์ม ส่งมายัง

> อีเมล brainassetsale1@gmail.com



วิธีการชำระเงิน

- โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกรุงเทพ สาขาน้ำพุ
- เลขที่บัญชี 287-0-26170-4
- เช็คขีดคร่อมสั่งจ่ายบริษัท เบนแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย

บริษัท เบนแอสเสท เซฟตี้ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่)
99/63 ซอยพุทธบูชา 36 แยก 1 แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ
10140

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี: 0105563158712

การแจ้งยกเลิก: ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 15 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 10 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น

หมายเหตุ เมื่อชำระค่าสัมมนาเรียบร้อยแล้วโปรดส่งใบ Pay-in เพื่อเป็นหลักฐานการยืนยัน