



# เทคนิค...การพูดกับ “ลูกค้า” เพื่อสร้างความประทับใจ สำหรับงานบริการ



- 🗣️ “การพูด” เป็นองค์ประกอบหลักที่สร้างความสำเร็จให้กับงานบริการ
- 🗣️ “พูดเป็น พูดได้ พูดดี” ต้องมีเทคนิคในการพูดอย่างไร?
- 🗣️ เปลี่ยนอารมณ์ลูกค้าจาก “ลบ” ให้เป็น “บวก”
- 🗣️ ภัยของการพูดไม่ใช่ “พรสวรรค์” แต่เป็น “พรแสวง” ที่สามารถฝึกฝนได้

“การสื่อสารเป็นจุดเริ่มต้นของความเข้าใจและนำมาซึ่งความสำเร็จ” ขั้นตอนเหล่านี้เกิดจากการเรียนรู้

และประสบการณ์ในการสื่อสารที่เข้าใจ การใช้ภาษา น้ำเสียง และอากัปกิริยาที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์

และเนื้อหาที่ต้องการสื่อ สิ่งเหล่านี้จะปรากฏอยู่ในหลักสูตรนี้ เพื่อส่งเสริมทักษะ ตลอดจนเทคนิควิธีการพูด

กับลูกค้าได้อย่างเหมาะสมสร้างสรรค์และน่าประทับใจ

## กำหนดการสัมมนา

วันอังคารที่ 23 กรกฎาคม 2567

(เวลา 09.00 - 16.00 น.) ณ ห้องสัมมนา

โรงแรมสวิสโฮเต็ล กรุงเทพฯ รัชดา

ถ.รัชดาฯ (รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีห้วยขวาง ทางออกที่ 2)

## อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

4,000 + VAT 280 = 4,280 บาท

บุคคลทั่วไป

4,700 + VAT 329 = 5,029 บาท

(รวมเอกสาร ชา กาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

## หัวข้อสัมมนา

### Module 1 :

1. ความสำคัญของการพูดเพื่อสร้างความประทับใจในงานบริการ
2. ทักษะคิด คุณสมบัติน 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
  - การใช้ภาษาทางโทรศัพท์และการพูดคุยแบบเผชิญหน้า
  - การแนะนำผู้ร่วมสนทนา
  - การรับมือกับคำตำหนิ
  - การให้สิทธิพิเศษกับลูกค้า
  - การอำนวยความสะดวก
3. การพัฒนาบุคลิกภาพในการพูดกับลูกค้า
  - การสบตา (Eye Contact) ขณะพูดกับลูกค้า
  - การพูดกับการใช้ภาษากาย (Body Language)
  - การฟังลูกค้าและการแสดงถึงความสนใจ การรับรู้
  - จังหวะ น้ำเสียง สีหน้า ที่แสดงถึงความเป็นมิตร
  - การรู้เท่าทันและการควบคุมอารมณ์ สถานการณ์

## วิทยากร

### ดร.จิรพร โขทิพบุลย์กรัณย์

วิทยากรบรรยายทางด้านการให้บริการลูกค้า การสื่อสาร  
มนุษยสัมพันธ์ การสร้างความประทับใจในงานบริการ

ชำระค่าสัมมนาเป็นเงินสด 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%**

สนใจสำรองที่นั่งได้ที่ TEL 02-555-0700 กด 1