



## Powerful Personality & Communication for Professional จุดประกายบุคลิกภาพและการสื่อสาร ... สู่อำนาจเป็นมืออาชีพ...

### หลักการและเหตุผล

ในภาวะการแข่งขันทางการตลาดและการขายที่สูงเช่นปัจจุบันทักษะและความสามารถในการขายแต่เพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอที่จะทำให้คุณ...ในฐานะนักขาย...สามารถผูกใจลูกค้าไว้กับสินค้าหรือกับตัวคุณเองได้ยาวนานอย่างแน่นอน

นั่นก็เพราะ...การซื้อขายในยุคปัจจุบันนี้....ย่อมต้องอาศัยสายสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย จึงจะทำให้เกิดการยอมรับ ไว้วางใจ รวมถึงความปรารถนาดีต่อกัน ซึ่งจะส่งผลให้การซื้อขายนั้นคงอยู่ต่อเนื่องตลอดไปได้ นอกเหนือจากเทคนิครวมถึงวิทยายุทธนานาประการสำหรับการขายที่คุณต้องเติมเต็มอยู่เสมอแล้วนั้น เทคนิคการทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ และพึงพอใจในการบริการที่เหนือความคาดหมายก็เป็นอีกหนึ่งเทคนิคที่คุณไม่ควรปล่อยเลยไป

หลักสูตรนี้จะช่วยให้คุณเรียนรู้ "แนวทางในการสร้างความประทับใจต่อลูกค้า ต่อผู้ต้องประสานงาน หรือแม้กระทั่งต่อเพื่อนร่วมงาน" รวมถึง "แนวทางในการพัฒนาบุคลิกภาพและการสื่อสารของตนเอง" ซึ่งเป็นกุญแจดอกสำคัญที่จะนำคุณไปสู่ความสำเร็จในงานขายตามที่ตั้งเป้าเอาไว้ เมื่อผ่านหลักสูตรนี้ไปแล้ว...คุณจะเชื่อมั่นได้เลยว่า... คุณก็จะสามารถทำงานได้อย่างเปี่ยมด้วยประสิทธิภาพ และสามารถสร้าง "รอยยิ้มแห่งความประทับใจ" ให้เกิดขึ้นกับผู้คนรอบข้างได้อย่างที่คุณคิดไม่ถึงมาก่อนแน่นอน

*"ขอให้ทุกท่านประสบแต่ความสุข ความสำราญใจ และ ความโชคดีเทอญ"*



• Mr. Waiwit Saeng-Alangkarn •  
Tel. 08-6661- 1616, 08-666-2121// Fax. 0 2349 6041  
E-Mail : [waiwit@MrWaiwit.com](mailto:waiwit@MrWaiwit.com) // [www.MrWaiwit.com](http://www.MrWaiwit.com)



## หัวข้ออบรม

- ความสำคัญของบุคลิกภาพ
  - บุคลิกภาพ คือ ภาพลักษณ์ของเรา และเราเองเป็นภาพลักษณ์ขององค์กร
- “ใจบริการ” จุดเริ่มต้นของความประทับใจ
- แนวทางการสร้างการบริการเชิงรุกด้วยบุคลิกภาพและการสื่อสาร
- แนวทางในการพัฒนาบุคลิกภาพและการสื่อสารของตนเอง
  - การวางตัว
  - การแต่งกาย
  - การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ
  - การดูแลสุขภาพของตนเอง
  - อารมณ์และความรู้สึกที่แสดงออก
  - ความเชื่อมั่นในตนเอง
- เคล็ดลับในการสร้างความประทับใจในการขายด้วยบุคลิกภาพและการสื่อสาร
- การสร้างทัศนคติเชิงบวก...แนวทางสู่บุคลิกภาพและการสื่อสารที่สมบูรณ์แบบ
- แนวทางในการตั้งเป้าหมายในการพัฒนาตนเอง



**จุดเริ่มต้นของความสำเร็จในการขาย คือ รักในงาน รักในองค์กร รักในสินค้า**

## แนวทางการสัมมนา

ผมจะมุ่งเน้นการสัมมนาโดยยึดผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ดังนั้นผมจึงได้ออกแบบการฝึกอบรมให้มืองค์ประกอบหลากหลายรูปแบบ ทั้งการนำอภิปราย การบรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ การเปิดโอกาสให้ถามคำถาม และตลอดทั้งการฝึกอบรม จะมีเกมส์ กิจกรรม มาช่วยสร้างบรรยากาศแห่งการเรียนรู้ สร้างการมีส่วนร่วม ได้ตอบกันอยู่ตลอดเวลา และที่สำคัญที่สุด คือการให้กำลังใจ สร้างแรงบันดาลใจ ให้เกิดความรู้สึกอยากเปลี่ยนแปลงพัฒนาตนเองสู่ความเป็นเลิศ

ผมจึงสามารถให้ความมั่นใจแก่ท่านได้ ว่าผู้เข้าอบรมจะเต็มเปี่ยมด้วยสาระ ความรู้ ความสนุกสนานต่อการเรียนรู้ รวมทั้งกำลังใจ แรงบันดาลใจที่วิทยากรได้สอดแทรกให้ตลอดการฝึกอบรม





## ผลที่ได้ คือ

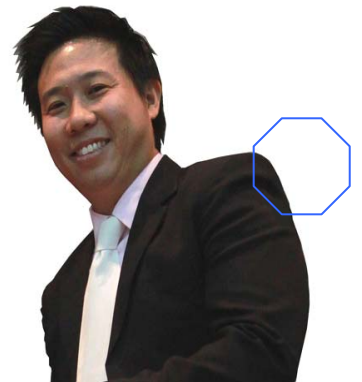


- สร้างบรรยากาศ แห่งการเรียนรู้ มีความสนุกสนาน เป็นกันเอง กล้าแสดงความคิดเห็น กล้าแสดงออก
- สร้างทัศนคติเชิงบวกแก่ผู้เข้าอบรม
- กระตุ้นให้พนักงานตอบคำถาม และ แสดงความคิดเห็น
- สอดแทรกบทเรียนการทำงานเป็นทีม มีความสามัคคี ร่วมมือร่วมใจ เพื่อไปให้ถึงเป้าหมาย
- สอดแทรกบทเรียนของการให้บริการ
- สร้างความสัมพันธ์ที่ดีของผู้เข้าอบรม

## เกี่ยวกับวิทยากร..

อ.ไววิทย์ แสงอลังการ หรืออีกชื่อหนึ่งของผู้เข้าอบรมมักเรียกอย่างคุ้นเคยว่า **อ.ไวท์** เป็นหนึ่งในผู้มีพรสวรรค์ในการสรรค์สร้างการฝึกอบรม สัมมนา ให้เป็นเรื่องสนุก ให้ผู้เข้าอบรมเปี่ยมด้วยความสุข กำลังใจ แรงบันดาลใจ ซึ่งเป็นจุดกำเนิดแห่งการเรียนรู้ และพัฒนาตลอดชีวิต

อ.ไวท์ ได้หันมาเป็นวิทยากรอิสระ มีอาชีพ เมื่อ 4 ปีที่ผ่านมา และเป็นวิทยากรที่ทำสถิติ โดยได้ถูกรับเชิญให้ไปบรรยายกับองค์กรชั้นนำทั่วประเทศมาแล้วมากกว่า 400 บริษัทในรอบ 4 ปีที่ผ่านมา สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ [www.MrWaiwit.com](http://www.MrWaiwit.com)



- วิทยากรรับเชิญหลายสถาบัน
- MD บ. Service Professional
- อดีตผู้บริหาร บ. Federal Express (FedEx)
- อดีตผู้บริหาร บ. AIS
- อดีตผู้บริหาร บ. Chevalier
- อดีตรัฐมนตรีควบคุมการสื่อสารดาวเทียม บมจ. ดาวเทียมไทยคม

