

SERVICE EXCELLENCE for Excellent Sales

จุดประกาย ... การบริการที่ยอดเยี่ยม
สู่ยอดขายที่เป็นเลิศ

Conduct By:

Mr. Waiwit (White)

สนใจติดต่อ

064 614 4652 (Knot)

www.Mrwaiwit.com

ติดตามผลงานได้ที่ :



@Mrwaiwit



Service Excellence for Excellent Sales

จุดประกาย ... การบริการที่ยอดเยี่ยม สู่ยอดขายที่เป็นเลิศ

หลักการและเหตุผล

ในยุคสมัยที่การแข่งขันทางธุรกิจทวีความรุนแรง "การบริการ" กลายเป็นหัวใจสำคัญที่ไม่ควรมองข้าม องค์กรที่มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าอย่างดีเยี่ยม ย่อมสร้างความประทับใจ ดึงดูดลูกค้า และนำไปสู่ยอดขายที่เติบโตอย่างยั่งยืน

ทำไมการบริการที่ดีเยี่ยมจึงสำคัญต่อยอดขาย?

- **สร้างความประทับใจให้ลูกค้า** : ลูกค้าที่ได้รับบริการที่ดีเยี่ยม ย่อมรู้สึกประทับใจ จดจำ และบอกต่อผู้อื่น
- **สร้างความไว้วางใจ**: การบริการที่ดี สร้างความไว้วางใจให้ลูกค้า ลูกค้ามั่นใจ กล้าซื้อ กล้าใช้บริการ
- **สร้างความภักดีต่อแบรนด์**: ลูกค้าที่ได้รับบริการที่ดี มักมีความภักดีต่อแบรนด์ กลับมาซื้อซ้ำ และใช้บริการอย่างต่อเนื่อง
- **สร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กร**: การบริการที่ดี สร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กร ลูกค้ามองในแง่ดี องค์กรน่าเชื่อถือ
- **เพิ่มโอกาสในการขาย**: ลูกค้าที่ประทับใจมักบอกต่อผู้อื่น เพิ่มโอกาสในการขาย ขยายฐานลูกค้า
- **ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ และเป็นลูกค้าตลอดไป**

ผมเชื่อมั่นว่าหลักสูตรนี้จะเปี่ยมด้วยประโยชน์และสร้างพลังบวกให้ทุกท่าน นำแนวทางไปพัฒนาตนเอง สร้างยอดขายที่เป็นเลิศต่อๆ ไป

หัวข้ออบรม

Module 1 : จุดประกาย การบริการที่ยอดเยี่ยม

- กฎแห่งการบริการ
- สร้างทัศนคติ “ใจบริการ” ในการทำงานด้านการให้บริการ
- E.Q. ความฉลาดทางอารมณ์ จุดเริ่มต้นการบริการที่เป็นเลิศ
- ความคาดหวังลูกค้า : บันไดขั้นแรกแห่งความสำเร็จทางธุรกิจ
- บริการที่เลิศ ต้องเริ่มจากการบริการภายในที่ยอดเยี่ยม
- พฤติกรรม และ ความคาดหวังของลูกค้ายุคปัจจุบัน
- Workshop : มาเข้าใจความคาดหวังลูกค้ากันเถอะ ...
- แนวทางในการพัฒนาตนเองเพื่อเข้าใจ และ
- สามารถตอบสนองลูกค้าอย่างเหนือชั้น
- เคล็ดลับในการสร้างความประทับใจ ด้วยบริการอย่างเหนือชั้น

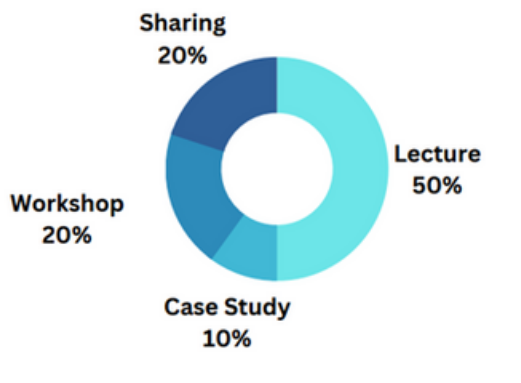
Module 2 : เทคนิค เพิ่มยอดขายที่เป็นเลิศ

- กฎแห่งการขาย : ลูกค้าซื้ออะไรกันแน่ !!
- กฎ 3 ช. สู้ยอดขาย
- เคล็ดลับการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ สร้างความประทับใจ
- บุคลิกภาพการบริการสร้างความประทับใจ
- วิธีปิดการขาย โดยที่ลูกค้า Happy
- สรุป คำถาม คำตอบ

แนวทางอบรม

ผมได้เน้นการสัมมนาโดยยึดผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ดังนั้นผมจึงได้ออกแบบการฝึกอบรมให้มีองค์ประกอบหลากหลายรูปแบบ ทั้งการนำอภิปราย การบรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ การเปิดโอกาสให้ถามคำถาม และตลอดทั้งการฝึกอบรม จะมีเกมส์ กิจกรรม มาช่วยสร้างบรรยากาศแห่งการเรียนรู้ สร้างการมีส่วนร่วม โต้ตอบกันอยู่ตลอดเวลา

ผมจึงสามารถให้ความมั่นใจแก่ท่านได้ ว่าผู้เข้าอบรมจะเต็มเปี่ยมด้วยสาระ ความรู้ ความสนุกสนานต่อการเรียนรู้ รวมทั้งกำลังใจ แรงบันดาลใจที่วิทยากรได้สอดแทรกให้ตลอดการฝึกอบรม



ผลลัพธ์ที่ได้

- สร้างบรรยากาศ แห่งการเรียนรู้ มีความสุขในการเรียนรู้ กล้าแสดงความคิดเห็น
- สร้างทัศนคติเชิงบวกแก่ผู้เข้าอบรม
- สร้างการมีส่วนร่วม ผู้เรียนกล้าตอบคำถาม และ แสดงความคิดเห็น
- สร้างพลังบวก และ ทัศนคติเชิงบวกในการทำงาน เพื่อเปิดใจ นำความรู้ไปปฏิบัติ
- สร้างทัศนคติ "ใจบริการ" ในการทำงานด้านการให้บริการ
- พัฒนากิจกรรมสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ สร้างความประทับใจ

เกี่ยวกับ วิทยากร

อ.ไววิทย์ แสงอลังการ หรืออีกชื่อหนึ่งที่ผู้เข้าอบรมมักเรียกอย่างคุ้นเคยว่า อ.ไวท์ เป็นหนึ่งในผู้มีความสามารถในการสรรค์สร้างการฝึกอบรมสัมมนา ให้เป็นเรื่องสนุก ให้ผู้เข้าอบรมเปี่ยมด้วยความสุข กำลังใจ แรงบันดาลใจ ซึ่งเป็นจุดกำเนิดแห่งการเรียนรู้ และพัฒนาตลอดชีวิต

อ.ไวท์ คร่ำหวอดอยู่ในวงการวิทยากร และนักพัฒนาบุคคล มากกว่า 20 ปี และเป็นวิทยากรที่ได้ถูกรับเชิญให้ไปบรรยายกับองค์กรชั้นนำทั่วประเทศมาแล้วมากกว่า 1,000 บริษัท สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.MrWaiwit.com

- วิทยากรรับเชิญหลายสถาบัน
- MD U. Service Professional
- Co-Founder : Connect ED
- Co-Founder : Cost Innovation
- อดีตผู้บริหาร บ. Federal Express (FedEx)
- อดีตผู้บริหาร บมจ. AIS
- อดีตผู้บริหาร บ. Chevalier
- อดีตวิศวกรดาวเทียม บมจ. ดาวเทียมไทยคม



Waiwit F.

อ.ไววิทย์ แสงอลังการ (ไวท์)