

## โปรแกรมฝึกอบรมหลักสูตร : พิชิตใจลูกค้าภายใน 3 นาที

ระยะเวลาในการฝึกอบรม : 1 วัน เวลา 09.00-16.00 น.

วิทยากร : ภก. คงเกียรติ ฉัตรหิรัญทรัพย์

### หลักการและเหตุผล

เนื่องจากปัจจุบัน การแข่งขันในด้านธุรกิจบริการมีการแข่งขันกันสูงมาก การทำงานเป็นทีมการเข้าใจซึ่งกันและกัน ระหว่างเพื่อนร่วมงาน รวมถึงระดับหัวหน้างานจึงมีความสำคัญเป็นอย่างมาก นอกจากนี้ การเพิ่มยอดขายก็เป็นอีกเรื่อง que ทุกบริษัทให้ความสำคัญ ดังนั้นทักษะหนึ่งที่สำคัญก็คือการประเมินประเภทของลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ เนื่องจากลูกค้าทุกคนมีความแตกต่างกันและต้องการการยอมรับเหมือนดังบุคคลพิเศษ ดังนั้น หากเราสามารถประเมิน และเข้าใจในความแตกต่างของลูกค้าและเพื่อนร่วมงานแต่ละบุคคลได้ และสามารถประยุกต์ ปรับเปลี่ยนรูปแบบการสื่อสารได้อย่างเหมาะสม ย่อมส่งผลให้เกิดความประทับใจในบริการ ทำให้ยอดขายเพิ่มมากขึ้น และยังสามารถพัฒนาลูกค้าให้กลายเป็นลูกค้าประจำ (ROYALTY CUSTOMER) ที่จงรักภักดี กับบริษัท ในด้านพนักงานลดการเกิด TURN OVER RATE ในองค์กร ส่งผลให้เกิดการเติบโตในระยะยาว และส่งผลให้พนักงานมีความสุขในการทำงาน

### วัตถุประสงค์

- เข้าใจรูปแบบการทำงานของคนสมองซีกซ้าย และ คนสมองซีกขวา ว่ามีความแตกต่างกันอย่างไร ทำให้คนคนที่มีรูปแบบสมองที่ต่างกัน มากยิ่งขึ้น
- เรียนรู้การแบ่งประเภทของคนออกเป็น 4 ประเภทตาม หลักการของ CARL G JUNG ถ่ายทอดในรูปแบบของ ชาติทุทั้ง 4 ดิน น้ำ ไฟ เพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาทราบถึงความแตกต่าง ทางมุมมองความคิด การตัดสินใจ แรงกระตุ้น MOTIVATION ของคนในแต่ละประเภท ผ่านประสบการณ์ตรงของวิทยากร ทำให้สามารถ ประเมินตนเอง ประเมินผู้อื่น และ เลือกวิธีสื่อสารที่เหมาะสมกับคนในแต่ละประเภท
- สามารถประเมินตนเอง ว่าเป็นบุคคลประเภทใด เพื่อประโยชน์ในการพัฒนา และ ปรับตัวให้ยืดหยุ่น เข้ากับคนแตกต่างจากเราได้
- สามารถประเมิน การสังเกต ว่าเขาเป็นคนที่ประเภทไหน เพื่อเลือกการสื่อสารที่เหมาะสม ให้โดนใจ และ ตรงกับประเภทของเขา
- ตระหนักถึง ภาษากาย และ น้ำเสียง จังหวะ ในการสื่อสาร
- ทราบถึงประตูทั้ง 7 ที่มีผลต่อการตัดสินใจ คัดกรอง ข้อมูลต่างๆ ที่เข้ามาหาเรา ส่งผลให้เราสามารถโน้มน้าว และ เข้าใจผู้อื่นได้ในเชิงลึก

### หัวข้อสัมมนา

- เมื่อคนสมองซีกขวา เจอหน้า คนสมองซีกซ้าย เรียนรู้ความแตกต่าง ของคนที่มีแนวคิดมาจากสมองสองฝั่งที่แตกต่างกัน เพื่อประโยชน์ในการเข้าใจ การสร้างความสัมพันธ์ ตั้งแต่แรกพบ
- คน 4 ชาติ 4 STYLE การแบ่งประเภทของคนออกเป็น 4 ประเภทตามหลักการ ของ CARL G JUNG ถ่ายทอดในรูปแบบของ ชาติทุทั้ง 4 ด้วยความสนุกสนาน และ ประสบการณ์ตรงของวิทยากร พร้อมทั้งกิจกรรมเพื่อเพิ่มความเข้าใจ และ ใช้ได้จริงหลังจบสัมมนา

- ไขความลับการสื่อสาร (THE SECRET OF COMMUNICATION) เรียนรู้อีก 93 % ที่เป็นหัวใจสำคัญของการสื่อสาร ที่อยู่นอกเหนือจากคำพูด 7 % ที่เราสื่อสารออกไป ทำให้สื่อสารทะลุทะลวง (BREAKTHROUGH COMMUNICATION) ลงในระดับจิตใต้สำนึก เพื่อสร้างสัมพันธ์อย่างรวดเร็วด้วยกฎการสะท้อนกระจก (MATCH & MIRROR)
- ไขประตูทองคำ (GOLDEN GATE) เพื่อโน้มน้าว และ พิสูจน์ใจ เรียนรู้ ตัวกรองข้อมูลในสมองของมนุษย์ ทั้ง 7 ตัว (HUMAN FILTER) ตามหลักการของ NLP (NEURO LINGUISTIC PROGRAMMING) ที่ทำให้คนเราตอบสนองต่อสิ่งที่มากระตุ้นแตกต่างกัน



วิทยากร

อาจารย์ ภก. คงเกียรติ จิตรธิรัฐทรัพย์

Consultant & trainer

Certified NLP Practitioner

### ประวัติการศึกษาและ การทำงาน

- ปริญญาตรีเภสัชศาสตร์มหาวิทยาลัยรังสิต
- นักศึกษาทุนพระราชทานในสมเด็จพระศรีนครินทราบรมราชกุมารี
- Medical Representative บริษัท gsk ( GlaxoSmithKline ) Thailand Ltd.,
- Sale Trainer บริษัท gsk (GlaxoSmithKline) Thailand Ltd.
- ชนะเลิศการแข่งขันโครงการ Nutrilite Expertise อันดับ1 ของประเทศ
- อาจารย์พิเศษภาควิชาเภสัชการตลาด คณะเภสัชศาสตร์มหาวิทยาลัยรังสิต
- พิธีกร รายการอาสาใจ (รายการ TV ของมหาวิทยาลัยรังสิต)
- Certified trainer ของสถาบัน คบบัณฑิต ของคุณ บัณฑิต อึ้งรังสี

**สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมที่**

**สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส (TCS) (บริษัท อภาจาย จำกัด)**



Tel No. 0-2736-0408



Fax No.02-736-0050



e-mail: admin@trainingservice.co.th



id-line: pisit131918