

5 มิถุนายน 2569...การเจรจาเพื่อสร้างความพึงพอใจและลดข้อร้องเรียนจากลูกค้า

Novotel สุขุมวิท 20



วันที่ 5 สิงหาคม 2569 โรงแรมจัสมิน ซิตี้

การบริการ คือ “จุดยุทธศาสตร์หนึ่ง” ของความสำเร็จทางธุรกิจ และในทางกลับกันก็อาจจะกลายเป็น “จุดเปราะบางหนึ่ง” สู่ความสูญเสียของธุรกิจได้เช่นกัน เนื่องด้วยงานบริการเป็น “ด้านหน้า” ที่จะมีโอกาสถูกลูกค้า “เช็ดชู” หรือ “ชิงชัง” เพราะทุก “จุดสัมผัส” ในวงจรธุรกิจ คือ “จุดพิสูจน์” วัดความจริงใน “การเชื่อมต่อ” ว่าองค์กรนั้น “มีความเป็นเลิศ” หรือ “มีความเป็นรอง” ในการบริการหรือไม่เพียงใด และเสียเวลาแห่งความจริงในงานบริการ (The Moment of Truth in Service) จึงเป็น “บททดสอบ” การจัดการกับข้อร้องเรียนของลูกค้า เพื่อเปลี่ยนจากการตำหนิ ต่อว่าหรือร้องเรียนให้กลายเป็นคำชื่นชม (Change the Complaint to the Compliment, You can) จากการเรียนและเล่นกิจกรรมที่เราออกแบบและพัฒนามาใช้ในการรับมือกับสถานการณ์ที่ยุงยากในงานบริการที่มีประสิทธิภาพ ส่งต่อให้ท่านนำกลับไปใช้ในการทำงานในองค์กรของท่านด้านการบริการ

วัตถุประสงค์ : เพื่อให้ผู้เข้าอบรม.....

- มีหลักการและเทคนิคในการสื่อสารเจรจากับลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ
- ฝึกปฏิบัติทักษะที่เกิดจากการทำตามขั้นตอนเทคนิคการสื่อสารต่าง ๆ นำไปประยุกต์ใช้ได้ในงานบริการลูกค้า
- ฝึกปฏิบัติทักษะในการจัดการกับสถานการณ์ที่ยุงยากและรับมือกับความไม่พึงพอใจจากลูกค้า

หัวข้อฝึกอบรม

- 4 ธาตุ : ส่วนประกอบที่ครบของ “ผู้ที่ทำหน้าที่ให้บริการลูกค้า” เมื่อต้อง “เจรจาสื่อสารกับลูกค้า”
 1. ใจ : มีทัศนคติเชิงบวก - แม้ลูกค้าผิด และเราต้องปฏิบัติงานอย่างถูกต้องเสมอทุกกรณีด้วยใจ
 2. วจี : อะไรที่ควรพูดออกไป - ภาษาเข้าหู มิใช่ภาษาแทงใจหรือพูดไม่เข้าหู

3. ทำที่ : แบบไหนที่ใช้สื่อสารกับลูกค้า ด้วยความสุภาพ
 4. สีหน้า : ควรแสดงออกอย่างไร – ให้เหมาะกับสถานการณ์ที่เผชิญอยู่
- **4C.** : คุณสมบัติของผู้ทำหน้าที่การบริการลูกค้า โดยใช้ **LIB-PQRS Techniques**** เป็นเครื่องมือในการสื่อสาร
 1. นักสื่อสาร (**C**ommunicator)
 2. นักกำกับการสนทนา (**C**onductor)
 3. นักมีส่วนร่วมในการแก้ปัญหา (**C**oordinator)
 4. นักโน้มน้าว (**C**onvincer)
 - ระดับของความคาดหวังจากลูกค้า
 1. ระดับเกินความคาดหวัง (**B**eyond Expectation Level) : รู้ได้อย่างไร
 2. ระดับตรงความคาดหวัง (**B**alance Expectation Level): รู้ได้อย่างไร
 3. ระดับต่ำกว่าความคาดหวัง (**B**elow Expectation Level): รู้ได้อย่างไร
 4. ระดับผิดความคาดหวัง (**B**ad Expectation Level) : รู้ได้อย่างไร
 - ระดับของข้อร้องเรียนจากลูกค้า
 1. ระดับข้อเสนอแนะ : ควรรับมืออย่างไร
 2. ระดับตำหนิ : ควรรับมืออย่างไร
 3. ระดับร้องเรียน : ควรรับมืออย่างไร
 4. ระดับฟ้องร้อง : ควรรับมืออย่างไร
 - **7P.** วิธีการค้นหาสาเหตุของข้อร้องเรียน
 - People = ผู้ให้บริการ
 - Period of waiting = เวลารอคอย
 - Product = ตัวผลิตภัณฑ์
 - Process = กระบวนการ
 - Partner = หน่วยงานถัดไป / ผู้เกี่ยวข้อง
 - Paraphernalia = เครื่องมือ อุปกรณ์
 - Policy = นโยบาย
 - เทคนิคเชิงจิตวิทยาในการฟังเพื่อแยกแยะปัญหา 3 ประเภท
 - ฟังเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (Opinion Finding Listening)
 - ฟังเพื่อรับรู้ความรู้สึก (Feeling Finding Listening)
 - ฟังเพื่อค้นหาความจริง (Fact Finding Listening)
 - เทคนิคการรับมือกับคำต่อว่า ข้อร้องเรียนลูกค้าด้วย **Take HEAT by “H-E-A-R-T” Steps**
 - **Hear them out** ตั้งใจฟัง “ปัญหา” และ “ความรู้สึก” ของลูกค้า ณ ขณะนั้นให้ออก

- **Empathy** ให้แสดงความเห็นใจลูกค้าในสิ่งที่ลูกค้าต้องประสบมา
- **Apologize** กล่าว “คำขอโทษ” ลูกค้าด้วยความจริงใจ
- **Response** แสดงความรับผิดชอบ ด้วยการ “ตอบสนอง” การแก้ปัญหาให้ลูกค้า
- **Thank you** กล่าว “คำขอบคุณ” ลูกค้าที่ให้โอกาสเราได้แก้ตัวในข้อผิดพลาดและที่ได้รับทราบถึงปัญหาที่สร้างความผิดหวังแก่ลูกค้าในบริการที่ได้รับ

ความผิดหวังแก่ลูกค้าในบริการที่ได้รับ

- 4 ช่องทาง : การจัดการข้อร้องเรียนจากลูกค้า ทำอย่างไรจึงได้ประสิทธิผล
 1. Fact to Fact : เปรียบเทียบอะไร ลูกค้าจึงพึงพอใจ
 2. Ear to Ear : เปรียบเทียบอะไร ลูกค้าจึงประทับใจ
 3. Letter : เขียนอย่างไร ลูกค้ายุติ
 4. Social Medias : ตอบโต้ / แลกเปลี่ยนอย่างไร ลูกค้ายอมรับและสังคมชื่นชม
- 4R. : หลักในการสนองตอบลูกค้าที่เกิดจากการร้องเรียน
 1. Result = ผลลัพธ์
 2. Recovery = สิ่งชดเชย
 3. Reason = ให้เหตุผล
 4. Relationship = รักษาความสัมพันธ์

วิธีการฝึกอบรม : บรรยายนำ กิจกรรม เกม บทบาทสมมติ ชมวิดีโอคลิป ถกอภิปราย และฝึกปฏิบัติ

เหมาะสำหรับ : พนักงานบริการที่ต้องการพัฒนาทักษะการเจรจากับลูกค้าให้มีประสิทธิภาพดียิ่งขึ้น

วิทยากร อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวิ

การศึกษา

- ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสเอส
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรม กลุ่มบริษัทเครือยูคอม
- ฯลฯ

ผู้ที่จะเข้ารับการอบรม : ผู้บริหาร ผู้จัดการ หัวหน้าแผนกทุกคนทุกระดับในองค์กร

วิธีการอบรม การบรรยาย ประกอบการจัดทำ Workshop เชิงปฏิบัติการ เพื่อการนำไปใช้จริง

วิธีการฝึกอบรม:

- บรรยายนำ กิจกรรม เกม บทบาทสมมติ ชมวิดีโอคลิป ถกอภิปราย และฝึกปฏิบัติ

ระยะเวลาการฝึกอบรม:

- 1 วัน

เหมาะสำหรับ:

- พนักงานบริการที่ต้องการพัฒนาทักษะการเจรจาต่อรองกับลูกค้าให้มีประสิทธิภาพดียิ่งขึ้น

วิทยากร : อาจารย์พรเทพ ฉันทนาวิ (ประวัติตามเอกสารแนบ)

ประสบการณ์ทำงาน

- ผู้อำนวยการหลักสูตรพัฒนานักขาย บริษัท มหวัฒน์ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
- ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรบุคคล กลุ่มบริษัท ทีซีซี แคปปิตอล กรุ๊ป
- ที่ปรึกษาและวิทยากรด้านทรัพยากรบุคคล
- ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมการตลาดและการขาย เครือโอเอสเอส
- ฯลฯ

• อัตราค่าลงทะเบียน

- **(รวมค่าเอกสาร อาหารกลางวัน และอาหารว่างตลอดการสัมมนา)**

ค่าอบรม	ราคาก่อน VAT	VAT 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%	ราคาสุทธิ
ราคาท่านละ	3,900	273	(117)	4,056
สมัคร 3 ท่านๆละ	3,500	245	105	3,640

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น”

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาเดอะมอลล์บางกะปิ เลขที่ 148-3638368

ชื่อบัญชี บจก.โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น

และแฟกซ์ใบ Pay-in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ info.ptstraining@gmail.com

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

1.2 ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชั่น จำกัด (Professional Training Solution Co.,Ltd

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรรณญา 080-2545660

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

www.ptstraining.in.th Email: info.ptstraining@gmail.com, ptstraining3@gmail.com

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

แบบฟอร์มการลงทะเบียน

การเจรจาเพื่อสร้างความพึงพอใจและลดข้อร้องเรียนจากลูกค้า
ส่งมาที่ email : ptstraining3@gmail.com หรือ info.ptstraining@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่ออกไปกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ TAX ID _____

ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____ โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

Fax: _____ E-mail: _____

วันสัมมนา _____

1. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

2. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

3. ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____

ตำแหน่ง: _____ มือถือ: _____

E-mail: _____

หมายเหตุ

กรณียกเลิกการเข้าสัมมนา กรุณาแจ้งล่วงหน้า 7 วันก่อนวันสัมมนา มิฉะนั้นจะต้องชำระ 30% ของราคาค่าสัมมนา

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีนิติบุคคลได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง

(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใช้ 19 ตุลาคม พ.ศ.2548 เป็นต้นไป)