

หลักสูตร: การเจรจาเพื่อสร้างความพึงพอใจและลดข้อร้องเรียนจากลูกค้า

วันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2567

วันที่ 2 กรกฎาคม 2567

เวลา 09.00-16.00 น.

โรงแรมไฟว์ริง สุภูมิวิท ซอย 26

สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

:หลักการและเหตุผล

การบริการ คือ “จุดยุทธศาสตร์หนึ่ง” ของความสำเร็จทางธุรกิจ และในทางกลับกันก็อาจจะกลายเป็น “จุดเปราะบางหนึ่ง” สู่ความสูญเสียของธุรกิจได้เช่นกัน เนื่องด้วยงานบริการเป็น “ด้านหน้า” ที่จะมีโอกาสถูกลูกค้า “เช็ดหู” 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) จากการเรียนและเล่นกิจกรรมที่เราออกแบบและพัฒนามาใช้ในการรับมือกับสถานการณ์ที่ยุ่ยากในงานบริการที่มีประสิทธิภาพ ส่งต่อให้ท่านนำไปใช้ในการทำงานในองค์กรของท่านด้านการบริการ

วัตถุประสงค์ : เพื่อให้ผู้เข้าอบรม.....

- มีหลักการและเทคนิคในการสื่อสารเจรจากับลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ
- ฝึกปฏิบัติทักษะที่เกิดจากการทำตามขั้นตอนเทคนิคการสื่อสารต่าง ๆ นำไปประยุกต์ใช้ได้ในงานบริการลูกค้า
- ฝึกปฏิบัติทักษะในการจัดการกับสถานการณ์ที่ยุ่ยากและรับมือกับความไม่พึงพอใจจากลูกค้า

หัวข้อฝึกอบรม

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

4.สีหน้า : ควรแสดงออกอย่างไร - ให้เหมาะกับสถานการณ์ที่เผชิญอยู่

- **4C.** : คุณสมบัติของผู้ทำหน้าที่การบริการลูกค้า โดยการใช้ **LIB-PQRS Techniques**** เป็นเครื่องมือในการสื่อสาร

- 1.นักสื่อสาร (Communicator)
- 2.นักกำกับการสนทนา (Conductor)
- 3.นักมีส่วนร่วมในการแก้ปัญหา (Coordinator)
- 4.นักโน้มน้าว (Convincer)

- ระดับของความคาดหวังจากลูกค้า

- 1.ระดับเกินความคาดหวัง (Beyond Expectation Level) : รู้ได้อย่างไร
- 2.ระดับตรงความคาดหวัง (Balance Expectation Level): รู้ได้อย่างไร
- 3.ระดับต่ำกว่าความคาดหวัง (Below Expectation Level): รู้ได้อย่างไร
- 4.ระดับผิดความคาดหวัง (Bad 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” ลูกค้าที่ให้โอกาสเราได้แก้ตัวในข้อผิดพลาดและที่ได้รับทราบถึงปัญหาที่สร้าง

ความผิดหวังแก่ลูกค้าในบริการที่ได้รับ

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

วิธีการฝึกอบรม:

- บรรยายนำ กิจกรรม เกม บทบาทสมมติ ชมวิดีโอคลิป ถกอภิปราย และฝึกปฏิบัติ

ระยะเวลาการฝึกอบรม:

- 1 วัน

เหมาะสำหรับ:

- พนักงานบริการที่ต้องการพัฒนาทักษะการเจรจากับลูกค้าให้มีประสิทธิผลดียิ่งขึ้น

วิทยากร : อาจารย์พรเทพ จันทนาวิ (ประวัติตามเอกสารแนบ)

การศึกษา

- ปริญญาโท จิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ปริญญาตรี จิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

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
Early Bird (5 วัน)จ่ายก่อนลด พิเศษ	3,700	259	111	3,848
Pro มา 3 ท่าน ๆ ละ	3,500	245	105	3,640

ทุกหลักสูตร “มอบวุฒิบัตร ใบรับรองจากสถาบันโปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน”

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้

1.1 ธนาคารกสิกรไทย บัญชีสะสมทรัพย์ สาขาโลตัสรามอินทรา 109 เลขที่ 148-3-638368

ชื่อบัญชี บริษัท โปรเฟสชันแนล เทรนนิ่ง โซลูชัน จำกัด

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

พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: คุณอรรณญา 080-2545660

Professional Training Solution

Tel 02-1753330, 086-6183752

Fax. 02-9030080 ext.9330

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

หลักสูตร: การเจรจาเพื่อสร้างความพึงพอใจและลดข้อร้องเรียนจากลูกค้าส่งมาที่ info.ptstraining@gmail.com หรือ ptstraining3@gmail.com

บริษัท _____

ที่อยู่อกใบกำกับภาษี _____

รหัสไปรษณีย์ _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____

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

กรณีหักภาษี ณ ที่จ่าย ส่งเอกสารมาที่

บจก.โปรเฟสชั่นแนล เทรนนิง โซลูชั่น

เลขที่ 89/161 หมู่บ้านพฤกษาวิลล์ 23 ซ.พระยาสุเรนทร์ 21 แขวง 3

แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ 10510

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105566006450