

## “บุคลิกภาพและการสื่อสารที่ดีในงานบริการและการขาย”

### (Personality and Communication Skills for Services Industry and Selling)

วันอังคารที่ 17 พฤษภาคม 2565 เวลา 9.00 น. – 16.00 น.

สถานที่ โรงแรมโนโวเทล ซอยสุขุมวิท 20 ใกล้ BTS อโศก กรุงเทพฯ

หรือเลือกอบรมเป็นแบบ Online ผ่าน Program Zoom ได้

**รับส่วนลดพิเศษ สมัคร 3 เข้าฟรี + 1 ท่านทันที !!!**



วิทยากร อาจารย์ชนภัทร ธรรมากัลยากุล

- ✓ ที่ปรึกษาและให้คำแนะนำด้านภาพลักษณ์องค์กร บริษัทเอกชนและรัฐบาล
- ✓ มีประสบการณ์อยู่ในงานบริการ, การขาย และ พิธีกร, วิทยากร มากกว่า 15 ปี
- ✓ ได้รับรางวัล Asian Service Recognition Award 2011-2016
- ✓ ได้รับรางวัลชนะเลิศการขายระดับประเทศ MDRT 2013-2016

การศึกษา : ปริญญาตรี ด้าน ประชาสัมพันธ์

- ✓ Business Development Program /Edith Cowan University Australia
- ✓ ปริญญาโท ด้านการตลาด/ Stamford International University
- ✓ ปริญญาเอก ด้านการจัดการทุนมนุษย์และองค์กร/ NBU

#### หลักการและเหตุผล

ในสังคมปัจจุบันนี้ที่ โลกที่ราบเรียบแต่ เต็มไปด้วยกระแสของการเปลี่ยนแปลง การพัฒนา และสำคัญที่สุดคือ การต่อสู้แข่งขันกันในเรื่องของธุรกิจในรูปแบบแตกต่างกันและหลากหลาย คนทำงานทุกคนที่ต้องติดต่อสื่อสารทำธุรกิจ ในประเทศ หรือระดับสากล คงหลีกเลี่ยงไม่พ้นการติดต่อกับลูกค้าแบบ Face To Face ไม่ว่าจะเป็น การบริการ ลูกค้า การ ประชุม การเสนอขาย หรือการทักทายทั่วไป ซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นสื่อสารทั้งสิ้น และการนำเสนอที่ดีต้องมีบุคลิกภาพ ทรงเสน่ห์ และโดดเด่น เป็นเอกลักษณ์ ถึงจะมีโอกาสทางธุรกิจที่เหนือชั้น การสื่อสารที่ดีนั้นเป็นองค์ประกอบสำคัญ เพื่อการพัฒนาตนเองให้มีภาพลักษณ์ที่ดี และยั่งยืน มีความน่าเชื่อถือ พร้อมไปด้วยศักยภาพที่จะนำพาองค์กรสู่ความ รุ่งโรจน์ในโลกใบใหม่ และก้าวไกลทันปัจจุบัน

หลักสูตรการอบรมนี้จึงได้พัฒนาหลักสูตร การพัฒนาบุคลิกภาพและการสื่อสารอย่างมืออาชีพ (Personality and Communication Skills for services Industry and Selling .) รวมทั้งการเสริมสร้างการแต่งกายให้ดูดี เหมาะสม มาตรฐานและ

ท่วงท่าอิริยาบถที่สง่างามในการต้อนรับลูกค้า และการทำงานอย่างมืออาชีพ ซึ่งมีความสำคัญและจำเป็นอย่างยิ่ง ในการสร้างความประทับใจในครั้งแรก และยังเป็นภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กรในการติดต่อกับลูกค้า หน่วยงาน หรือองค์กรต่างๆ ในแต่ละครั้ง (Personality Branding) แสดงให้เห็นถึงภาวะผู้นำ ความน่าเชื่อถือ (Personality Leader) อีกทั้งเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลทางองค์กรธุรกิจอีกด้วย

### คอร์สเหมาะกับใคร?

- ธุรกิจบริการหรือองค์กร ที่ต้องการพัฒนาบุคลากรของท่าน ให้มีภาพลักษณ์และบุคลิกภาพที่ดีและเหมาะสมเป็นมืออาชีพ เพื่อให้เป็นตัวแทน (Ambassador) ของบริษัท
- บุคคลทั่วไปที่ต้องการเพิ่มความมั่นใจ ปรับลุคของตนเอง เพื่อดึงพลังและความสำเร็จในอนาคต
- ผู้ที่รู้สึกหมดพลัง ล้าหวัง ต้องการกลับมารักและศรัทธา เพิ่มไฟในตัวเองอย่างเต็มหัวใจ
- ทุกท่านที่ต้องการปรับบุคลิกภาพใหม่ และเพิ่มทักษะด้านการสื่อสารให้ดูดีแบบมืออาชีพที่ดูน่าชื่นชม
- ผู้ที่เตรียมตัว เตรียมพบนางานลูกค้า ในด้านงานขาย
- เจ้าของธุรกิจทุกแขนงอาชีพ
- พนักงานขายแบบ Face To Face



การมีบุคลิกภาพและภาพลักษณ์ที่ดี โดดเด่น ทรงเสน่ห์ สามารถสร้างงาน เพิ่มเงินค้ำค่าที่สุดกับคลาสเดียวที่จะเป็นการปรับภาพลักษณ์แบบองค์รวมเพื่อการติดต่อทางธุรกิจให้สำเร็จ คุณจะเปลี่ยนเป็นคนใหม่แบบมืออาชีพที่เปิดรับแต่ความสำเร็จเข้ามาในชีวิต และเป็นที่ยรักของคนอื่น หลักสูตรนี้ตั้งใจเปิดสอนแบบ Small Group (กรณีองค์กรไม่เกิน 60 ท่าน) พิเศษ Exclusive แบบสุดๆ เพื่อให้ทุกคนที่ตั้งใจมาเรียนได้ประโยชน์อย่างครบองค์ประกอบของภาพลักษณ์ และบุคลิกภาพสำหรับการติดต่อสื่อสารรวมถึงรูปแบบการบริการทางธุรกิจ ผู้เข้าอบรมจะได้เห็นเป้าหมายของตัวเองอย่างชัดเจนขึ้น เพื่อนำทางไปสู่การเปลี่ยนแปลงบุคลิกภาพที่ใช่ที่สุดในแบบฉบับของแต่ละคน นอกจากนี้ที่จะได้เรียนรู้

เทคนิคต่างๆ แล้ว วิทยากรมีการเล่าและยกตัวอย่างถึงเรื่องจริงจากและบุคคลสำคัญในสังคม เพื่อให้เกิดข้อเปรียบเทียบ และเข้าใจสถานการณ์จริง ทั้งนี้ยังมีการทำ Workshop เรื่องบุคลิกภาพเพื่อเตรียมความพร้อมสู่ "ความเป็นมืออาชีพ" อย่างแท้จริง

### อบรมแล้วจะได้อะไร?

- ✓ เข้าใจภาพลักษณ์รวมของบุคลิกภาพที่ดีและเหมาะสม
- ✓ เปลี่ยนมุมมอง เป็นคนสนใจตนเอง รักตัวเอง ภูมิใจในอาชีพของตนเอง
- ✓ ขอดขยายเพิ่มหากท่านเป็นพนักงานขาย ด้วยเอกลักษณ์ เส้นให้เฉพาะตัวในรูปแบบของคุณเอง
- ✓ ลูกค้า จงรักภักดีต่อสินค้า และบริษัทของคุณ บอกต่อ ใช้จ่าย เพราะชอบในตัวคุณ
- ✓ ธุรกิจเติบโต โต เป็นที่รู้จัก ขอดขยายเพิ่มขึ้น
- ✓ ผู้เข้าอบรมจะเห็นเป้าหมายของตนเองชัดเจนขึ้น เพื่อแนวทางการเปลี่ยนบุคลิกภาพที่ดีในแบบที่คุณเป็น

### ตารางกำหนดการฝึกอบรม

เวลา	หัวข้อการฝึกอบรมและกิจกรรม
9.00-10.30	<ul style="list-style-type: none"> <li>● กิจกรรมละลายพฤติกรรม</li> <li>● กิจกรรม Mind Set for Goal (กรอบความคิดพิชิตเป้าหมาย)</li> <li>● ความหมายของภาพลักษณ์ในทุกมิติ</li> <li>● First impression in 7 sec</li> <li>● Charming Personal Analysis</li> <li>● ความสำเร็จของมืออาชีพอยู่ที่?</li> <li>● ความหมายของบุคลิกภาพที่ดี</li> </ul>
10.30-10.45	พักรับประทานอาหารว่าง
10.45-12.00	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ประเภทของบุคลิกภาพ</li> <li>● แนวทางการพัฒนาบุคลิกภาพ</li> <li>● การฝึกพัฒนาบุคลิกภาพภายใน</li> <li>● การพัฒนาบุคลิกภาพภายนอก</li> <li>● Work shop ( ผู้ทรงเสน่ห์)</li> </ul>
12.00-13.00	พักรับประทานอาหารเที่ยง

13.00-14.30	<ul style="list-style-type: none"> <li>• กิจกรรม “เคล็ดไม่ลับในการแนะนำตัวคู่มือในแบบของคุณ”</li> <li>• ภาวะการแสดงออกทางอารมณ์ของบุคคล</li> <li>• การสื่อสารที่ทรงประสิทธิภาพเพื่อการนำเสนอขาย</li> <li>• จิตวิทยาในการผูกสัมพันธ์กับผู้อื่นเพื่อสร้างความประทับใจ</li> <li>• การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าระดับบุคคลและองค์กร (CRM, CEM, CE ,ERM)</li> <li>• การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับตัวลูกค้า อย่างเหนือชั้น (เชิงลึก)</li> </ul>
14.30-14.45	พักรับประทานอาหารว่าง
14.45-16.00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• กระบวนการเปิดใจสู่ปิดการขายง่ายนิดเดียว</li> <li>• รู้เขา รู้เรา เข้าใจคน ในรูปแบบการประเมินบุคลิกภาพ คน 4 แบบ เพื่อการขาย</li> <li>• ท่วงท่า อิริยาบถ และการแสดงออกแบบนักขายมืออาชีพ</li> <li>• องค์ประกอบของความสำเร็จในการขาย</li> <li>• เคล็ดลับขั้นสุดยอดในการสร้างชีวิตให้ประสบความสำเร็จ (Power in the Focus)</li> <li>• กิจกรรม Focus In The Target&lt;Team Work&gt;</li> </ul>

## การ์นต์ความสุข และประสิทธิผลหลังการอบรม

ด้วยรูปแบบการอบรมแบบใหม่ใน 4 มิติ ( ฟัง,พูด,ทำ,นำเสนอ)

### ค่าใช้จ่ายในการอบรม

รวมค่าเอกสารประกอบการอบรม ค่าอาหารว่าง 2 มื้อ อาหารกลางวันและใบรับรองวุฒิบัตร

สถานภาพ	ค่าลงทะเบียน	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ราคาพิเศษท่านละ	3,900	273	117	4,056
สมัคร 3 เข้าฟรีเพิ่ม + 1 ท่าน	11,700	819	351	12,168



## ค่าใช้จ่ายในการอบรมรูปแบบ Online by Zoom

จะทำการส่งเอกสารการบรรยาย ไฟล์ PDF ทางอีเมลก่อนอบรม 2-3 วัน พร้อมรับใบรับรองวุฒิบัตรทางไปรษณีย์


สถานภาพ	ค่าลงทะเบียน	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ราคาพิเศษท่านละ	2,500	175	75	2,600
สมัคร 3 เข้าฟรีเพิ่ม + 1 ท่าน	7,500	525	225	7,800

รายละเอียดหลักสูตรอื่น ๆ เพิ่มเติมได้ที่ [คลิก http://www.hrdzenter.com/](http://www.hrdzenter.com/)

สำรองที่นั่ง ติดต่อเพิ่มเติมได้ที่

คุณธนันท์ 090 645 0992 , 089 606 0444, Line : [hrdzenter](https://www.hrdzenter.com) [www.hrdzenter.com](http://www.hrdzenter.com) ,E-mail : [hrdzentertraining@gmail.com](mailto:hrdzentertraining@gmail.com) ,  
[jiw473@gmail.com](mailto:jiw473@gmail.com) [www.facebook.com/hrdzenter](https://www.facebook.com/hrdzenter), IG : [hrd\\_zenter](https://www.instagram.com/hrd_zenter)

### รายละเอียดการชำระเงิน

- ✚ การชำระเงิน โอนเข้าบัญชี ในนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด
  - ✚  บัญชีออมทรัพย์ เลขที่บัญชี 206-237-174-0
  - ✚ กรณีชำระเงินแล้ว กรุณา Scan หรือถ่ายรูป สลิป Pay in มาที่ Line : [hrdzenter](https://www.hrdzenter.com)
  - ✚ หรือ mail : [hrdzentertraining@gmail.com](mailto:hrdzentertraining@gmail.com), [jiw473@gmail.com](mailto:jiw473@gmail.com)
  - ✚ กรุณาหัก ณ ที่จ่าย 3 % ในนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด  
เลขที่ 171/162 ซอยพทุธรูชา 39 แยก 1-1 แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ 10140 (สำนักงานใหญ่) เลขที่ผู้เสียภาษี 0105555113021
- การแจ้งยกเลิก:**
1. ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 10 วัน โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย
  2. กรณีที่ท่านแจ้งยกเลิกก่อนวันสัมมนา ก่อนวันงาน 1-7 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 30 ของค่าสมัคร
  3. และในกรณีที่ท่านยกเลิกในวันสัมมนาหรือไม่มาตามที่ส่งใบสมัครมาแล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใด ๆ ทั้งสิ้น หรือหากท่านยังไม่ชำระค่าสัมมนา ทางบริษัท ต้องขอเก็บค่าธรรมเนียมจำนวน 30 % ทันที