



How to Win Customer's Heart with D-I-S-C

เคล็ดลับชนะใจลูกค้า ... รบร้อยครั้ง ชนะใจร้อยครั้ง ... ด้วย D-I-S-C

หลักการและเหตุผล

ในยุคแห่งการแข่งขันอย่างรุนแรง เจกเช่นปัจจุบัน หากคุณต้องการให้ธุรกิจเจริญเติบโต แข่งขันได้อย่างเหนือชั้นกว่าคู่แข่ง นางองค์กรสู่ความเป็นเลิศนั้น เป็นเรื่องที่ไม่ง่ายนัก...

บริษัทไหน เข้าใจความต้องการ ความคาดหวังของลูกค้า และสามารถตอบสนองได้เหนือความคาดหวังก่อน บริษัทนั้นมีโอกาสที่จะเจริญก้าวหน้ากว่าคู่แข่งอย่างแน่นอน

นอกจากนี้ หากพนักงานสามารถเข้าใจความคิด บุคลิกภาพ ของลูกค้าว่ามีลักษณะที่แตกต่างกัน และพนักงานสามารถปรับเปลี่ยนวิธีการสื่อสาร วิธีการนำเสนอ ชนะใจลูกค้าในแต่ละแบบ แต่ละสไตล์ ยิ่งถือว่าเป็นเครื่องมือที่จะนำพองค์กรก้าวกระโดดเหนือคู่แข่งอย่างไม่เห็นฝุ่น

ดังนั้น หลักสูตรนี้ จึงได้หากเครื่องมือวิธีคิดนำมาพัฒนาบุคลากรในองค์กรของท่าน ที่จะสามารถ เข้าใจธุรกิจ เข้าใจลูกค้า อ่านลูกค้าออก และสามารถสื่อสารชนะใจลูกค้า ... ดังคำที่ว่า "รบร้อยครั้ง ชนะ (ใจ)ร้อยครั้ง"

ผมตระหนักดีว่า การบรรลุประสิทธิผลการฝึกอบรมในหลักสูตรนี้ ไม่ใช่เพียงเพราะเนื้อหาในเชิงวิชาการ ทฤษฎีต่างๆ แต่หลักสูตรนี้จะบรรลุประสิทธิผลสูงสุด ต้องเกิดการความรู้สึกที่เปี่ยมด้วยกำลังใจ จนเกิดแรงบันดาลใจที่ต้องการพัฒนาตนเองไปถึงเส้นชัยแห่งความสำเร็จ ...



• Mr. Waiwit Saeng-Alangkarn •

Tel. 08-6661- 1616, 08-666-2121// Fax. 0 2349 6041

E-Mail : waiwit@MrWaiwit.com // www.MrWaiwit.com



หัวข้ออบรม

Module 1 : มาเข้าใจลูกค้าในยุคปัจจุบัน

- ความคาดหวังลูกค้า : บันไดขั้นแรกแห่งความสำเร็จทางธุรกิจ
- พฤติกรรม และ ความคาดหวังของลูกค้ายุคปัจจุบัน
- Workshop : มาเข้าใจความคาดหวังลูกค้ากันเถอะ ...
- แนวทางในการพัฒนาตนเองเพื่อเข้าใจ และสามารถตอบสนองลูกค้าอย่างเหนือชั้น

Module 2 : ชนะใจลูกค้าด้วยการ "รู้เขา รู้เรา" ด้วยหลักการ D-I-S-C

- ธรรมชาติของตนเองและผู้อื่น
- เรื่องของคน "คน" และความแตกต่างของคน
- ทำความเข้าใจ "รู้เขา รู้เรา" ด้วยหลักการ D-I-S-C
- Workshop : แบบประเมินบุคลิกภาพของตนเอง
- Workshop : ฝึควิเคราะห์บุคลิกภาพของผู้อื่น
- เพิ่มยอดขายด้วยการประยุกต์ D-I-S-C : นำเสนอการขายให้เหมาะกับคนแต่ละประเภท
- แนวทางการสื่อสาร ชนะใจ คนแต่ละประเภท
- แนวทางการปรับตัวให้เข้ากับคนแต่ละประเภท

จุดเริ่มต้นแห่งความสำเร็จ... ต้องเริ่มจากการรักในงาน รักในองค์กร ...



• Mr. Waiwit Saeng-Alangkarn •
Tel. 08-6661- 1616, 08-666-2121// Fax. 0 2349 6041
E-Mail : waiwit@MrWaiwit.com // www.MrWaiwit.com



แนวทางการสัมมนา

ผมได้เน้นการสัมมนาโดยยึดผู้เรียนเป็นศูนย์กลาง ดังนั้นผมจึงได้ออกแบบการฝึกอบรมให้มีองค์ประกอบหลากหลายรูปแบบ ทั้งการนำอภิปราย การบรรยาย กรณีศึกษา บทบาทสมมติ การเปิดโอกาสให้ถามคำถาม และตลอดทั้งการฝึกอบรม จะมีเกมส์ กิจกรรม มาช่วยสร้างบรรยากาศแห่งการเรียนรู้ สร้างการมีส่วนร่วม ได้ต่อกันอยู่ตลอดเวลา และที่สำคัญที่สุด คือการให้กำลังใจ สร้างแรงบันดาลใจ ให้เกิดความรู้สึกอยากเปลี่ยนแปลงพัฒนาตนเองสู่ความเป็นเลิศ

ผมจึงสามารถให้ความมั่นใจแก่ท่านได้ ว่าผู้เข้าอบรมจะเต็มเปี่ยมด้วยสาระ ความรู้ ความสนุกสนานต่อการเรียนรู้ รวมทั้งกำลังใจ แรงบันดาลใจที่วิทยากรได้สอดแทรกให้ตลอดการฝึกอบรม

ผลที่ได้ คือ..



- สร้างบรรยากาศ แห่งการเรียนรู้ มีความสนุกสนาน เป็นกันเอง กล้าแสดงความคิดเห็น กล้าแสดงออก
- สร้างทักษะคิดเชิงบวกแก่ผู้เข้าอบรม
- กระตุ้นให้พนักงานตอบคำถาม และ แสดงความคิดเห็น
- สอดแทรกบทเรียนการทำงานเป็นทีม มีความสามัคคี ร่วมมือร่วมใจ เพื่อไปถึงเป้าหมาย
- สอดแทรกบทเรียนของการให้บริการ
- สร้างความสัมพันธ์ที่ดีของผู้เข้าอบรม





เกี่ยวกับวิทยากร..

อ.ไววิทย์ แสงอลังการ หรืออีกชื่อหนึ่งที่ผู้เข้าอบรมมักเรียกอย่างคุ้นเคยว่า **อ.ไวท์** เป็นหนึ่งในผู้มีพรสวรรค์ในการสรรค์สร้างการฝึกอบรม สัมมนา ให้เป็นเรื่องสนุก ให้ผู้เข้าอบรมเปี่ยมด้วยความสุข กำลังใจ แรงบันดาลใจ ซึ่งเป็นจุดกำเนิดแห่งการเรียนรู้ และพัฒนาตลอดชีวิต

อ.ไวท์ ได้หันมาเป็นวิทยากรอิสระ มีอาชีพ เมื่อ 4 ปีที่ผ่านมา และเป็นวิทยากรที่ทาสถิติ โดยได้ถูกรับเชิญให้ไปบรรยายกับองค์กรชั้นนำทั่วประเทศมาแล้วมากกว่า 400 บริษัท ในรอบ 4 ปีที่ผ่านมา สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.MrWaiwit.com



- วิทยากรรับเชิญหลายสถาบัน
- MD บ. Service Professional
- อดีตผู้บริหาร บ. Federal Express (FedEx)
- อดีตผู้บริหาร บ. AIS
- อดีตผู้บริหาร บ. Chevalier
- อดีตวิศวกรควบคุมการสื่อสารดาวเทียม บมจ. ดาวเทียมไทยคม

