

OKR TRAINING COURSE OUTLIE



บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด



Line : @okrtraining

Email : cs.okrtraining@gmail.com

Email : info.okrtraining@gmail.com

Website : www.okrtrainingthai.com

Tel : 083-9914462 , 082-4419654



OKR TRAINING

บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่) เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0 1055 64056 23 9

108/158 ซอยเพชรเกษม 108 ม.โกสุมพิสัย ถนนเพชรเกษม แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร 10160

Email : cs.okrtraining@gmail.com (คุณนิษา) Email : info.okrtraining@gmail.com (คุณออย)

Line ID : @okrtraining www.okrtrainingthai.com Tel : 083-9914426 (คุณนิษา) , 082-4119654 (คุณออย)

รูปแบบ Certificate & คู่มือประกอบการบรรยาย

In-house Training

รับใบ Certificate พร้อมเอกสารอบรม และของรางวัล จากสถาบัน ทุกหลักสูตร (กรณีผ่านการอบรม)



Public Training

รับใบ Certificate พร้อมเอกสารอบรม อาหารว่าง อาหารกลางวัน และ Gift Set จากสถาบัน (กรณีผ่านการอบรม)





OKR TRAINING

บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่) เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0 1055 64056 23 9

108/158 ซอยเพชรเกษม 108 ม.โกสุมพิสัย แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร 10160

Email : cs.okrtraining@gmail.com (คุณนิษา) Email : info.okrtraining@gmail.com (คุณออย)

Line ID : @okrtraining www.okrtrainingthai.com Tel : 083-9914426 (คุณนิษา) , 082-4119654 (คุณออย)

หลักสูตร บุคลิกภาพ การแต่งกาย และ Mindset ของพนักงานหน้าร้าน

หลักการและเหตุผล (Introduction)

พัฒนาบุคลิกภาพ การแต่งกาย และ Mindset เพื่อเป็นพนักงานขายที่มีความมั่นใจและมีความสามารถในการให้บริการแบบมืออาชีพ พนักงานขายถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่งกับบริษัท หรือห้างร้านต่างๆที่มีผลิตภัณฑ์ สินค้า หรือบริการที่ต้องนำเสนอให้กับลูกค้าที่จะเข้ามาแวะเวียนเยี่ยมชม สามารถเรียกได้เลยว่าเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่จะสามารถชี้วัดความสำเร็จของธุรกิจได้เลย

โดยCourseนี้จัดทำเพื่อเป็นการพัฒนาทักษะเบื้องต้นเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับพนักงานขายที่จะต้องเน้นในเรื่องของบุคลิกภาพ การแต่งกาย ที่ดีกับบุคคลที่เราเรียกว่าเป็นตัวแทน หรือเป็นหน้าเป็นตาของบริษัท

คอร์สเรียนเกี่ยวกับบุคลิกภาพ การแต่งกาย และ Mindset ของพนักงานขายเป็นคอร์สที่มีความหลากหลายและน่าสนใจสำหรับผู้ที่ต้องการเสริมสร้างทักษะและความรู้ในด้านนี้เพื่อให้ก้าวไปสู่การให้บริการที่มีคุณภาพและมีความมั่นใจในการทำงาน ทั้งนี้คอร์สยังเน้นให้ความสำคัญในการแต่งกายที่เหมาะสมและการพัฒนา Mindset ที่ส่งเสริมให้เป็นพนักงานหน้าร้านที่มีความพร้อมในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างมืออาชีพ ด้วยเนื้อหาที่ครอบคลุมและการนำเสนอที่น่าสนใจ ผู้ที่เข้าร่วมคอร์สนี้จะได้รับความรู้และประสบการณ์ที่มีค่าที่สามารถนำไปใช้ในการปรับปรุงความสามารถในการทำงานและสร้างความน่าเชื่อถือในฐานะพนักงานขาย

วัตถุประสงค์ (Objective)

1. เพื่อเสริมสร้างทักษะและความรู้ให้กับพนักงานขายเกี่ยวกับบุคลิกภาพ
2. ให้ความรู้เกี่ยวกับหลักการและเทคนิคในการแต่งกายที่เหมาะสมในสถานการณ์การทำงาน
3. ให้ความเข้าใจเกี่ยวกับการพัฒนา Mindset ที่ส่งเสริมการให้บริการที่ดีและมีความเป็นมืออาชีพ

คุณสมบัติผู้เข้าอบรม (Target Participants)

- กลุ่มพนักงานหน้าร้าน จำนวนผู้เข้าอบรมไม่เกิน 20 ท่าน

รูปแบบการอบรม (Methodology)

- วิทยากรบรรยาย / ผู้เข้าอบรมร่วมเสนอความคิดเห็น / กิจกรรม Workshop

วิทยากรบรรยาย (Lecturer)

- อาจารย์สรภพ จิลานนท์



บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่) เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0 1055 64056 23 9

108/158 ซอยเพชรเกษม 108 ม.โกสุมพิตร ถนนเพชรเกษม แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร 10160

Email : cs.okrtraining@gmail.com (คุณนิษา) Email : info.okrtraining@gmail.com (คุณออย)

OKR TRAINING Line ID : @okrtraining www.okrtrainingthai.com Tel : 083-9914426 (คุณนิษา) , 082-4119654 (คุณออย)

ระยะเวลาอบรม (Period)

- 1 วัน (6 ชั่วโมง)

เนื้อหาการบรรยาย (Key Contents)

เวลา	หัวข้อการฝึกอบรม	รายละเอียด
09.00–12.00 น.	Module 1: ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการบุคลิกภาพภายใน • เข้าใจถึงบุคลิกภาพภายในของเราและบุคคลอื่นรวมถึงผู้ร่วมงานและลูกค้า Module 2: ความรู้และเข้าใจเกี่ยวกับบุคลิกภาพภายนอก และความสำคัญของการแต่งกาย • เข้าใจถึงบุคลิกภาพภายนอก, การสร้าง First Impression เพื่อการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับตัวเอง และองค์ประกอบเพื่อให้ลูกค้าประทับใจตั้งแต่แรกพบ	Workshop: ค้นหาบุคลิกภาพภายในของตัวเองและผู้อื่นผ่านบททดสอบ และเกมส์เพื่อฝึกฝนในการอ่านบุคลิกภาพของผู้อื่น
12.00–13.00 น.	พักเที่ยง	
13.00–16.00 น.	Module 2: ความรู้และเข้าใจเกี่ยวกับบุคลิกภาพภายนอก และความสำคัญของการแต่งกาย (ต่อ) • เข้าใจถึงความสำคัญของการแต่งกายในชุดเครื่องแบบของพนักงาน รวมถึงการปรับบุคลิกภาพภายนอก เช่น เสื้อผ้า หน้า ผม และการแต่งกายให้ถูกต้อง Module 3: การปรับ Mindset เพื่อความเป็นพนักงานขายที่ดี • เข้าใจถึงความสำคัญของการให้บริการที่ดี • เข้าใจถึงการเพิ่มทักษะการฟังเพื่อใช้ในการบริการ รวมถึงการแก้ไขปัญหาต่างๆ	Workshop: ฝึกการสร้าง First Impression อย่างง่าย ๆ ด้วยเทคนิค 3 ส และการสร้างเสน่ห์แบบไทยๆ รวมถึงปรับปรุงการแต่งกายให้ถูกต้องและเหมาะสม Workshop: จำลองสถานการณ์จากประสบการณ์จริง หรือวิดีโอที่เกี่ยวข้อง เพื่อการฝึกฝนในการแก้ไขปัญหาต่างๆ

หมายเหตุ กำหนดการอบรมและรูปแบบการอบรมอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสมของบริษัทผู้เข้าอบรม

ประโยชน์ที่จะได้รับ

- เพิ่มความมั่นใจในการทำงานของพนักงานขาย
- ปรับปรุงทักษะการแต่งกายให้เหมาะสมและเป็นมืออาชีพ
- พัฒนา Mindset ที่ส่งเสริมการให้บริการที่ดีและมีความเป็นอาชีพ
- สามารถให้บริการแบบมืออาชีพและได้รับความนับถือจากลูกค้า