



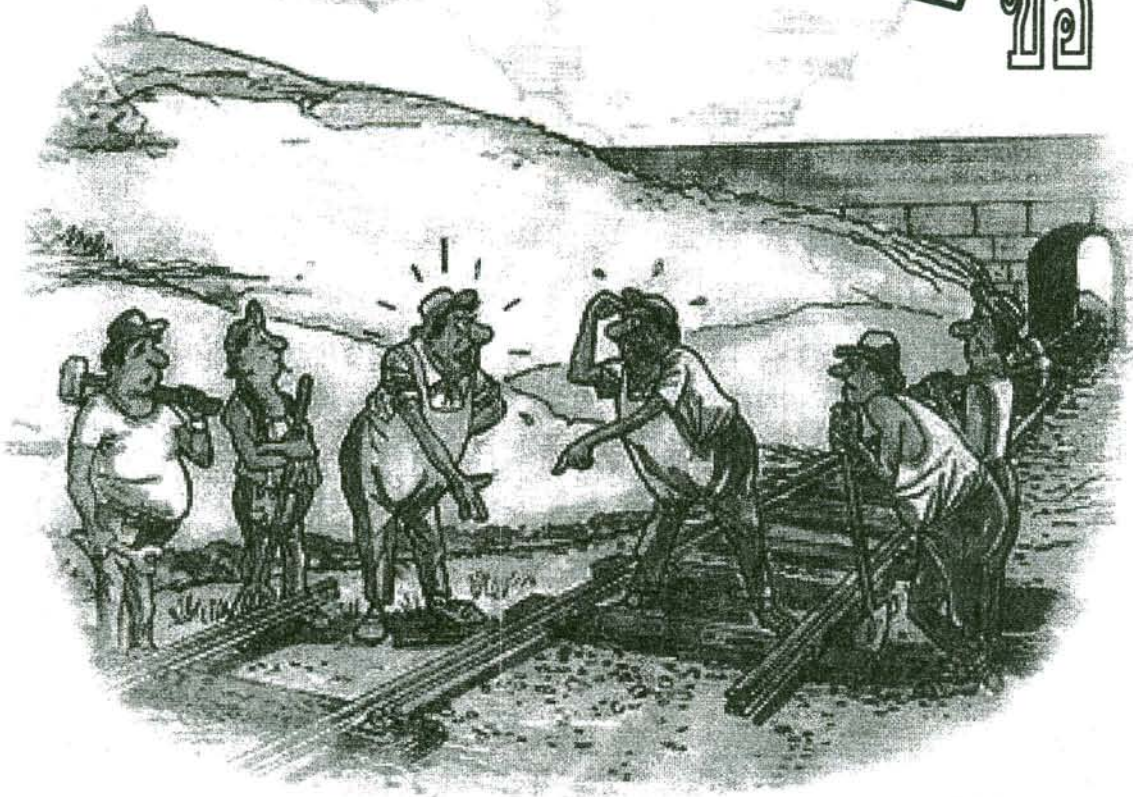
# ข่าว สารแนะแนว รับสมัครงาน

งานแนะแนวฯ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์  
โทร. (ท่าพระจันทร์) 0-2221-2828  
(รังสิต) 0-2564-4444 ต่อ 1125  
E-mail : sukanya@alpha.tu.ac.th

ฉบับที่ 12 ปีที่ 33 ปักษ์หลัง ประจำเดือน มิถุนายน 2553

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เป็นเลิศ เป็นธรรม ร่วมนำสังคม

## กลยุทธ์ การสร้างความสัมพันธ์ 7 ข้อ



จาก [http://www.crmtothai.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=757&Itemid=51](http://www.crmtothai.com/index.php?option=com_content&task=view&id=757&Itemid=51)

ฉบับหน้าพบกับเรื่อง 5 เคล็ดลับสร้างสมดุลงาน-ชีวิต

ความสำเร็จของธุรกิจไม่ได้เกิดจากการพูดคุยกับเป้าหมายหรือลูกค้าเพื่อเสนอโปรโมชั่นพิเศษทุกวันนี้ การทำธุรกิจจำเป็นต้องอาศัยกลยุทธ์สำคัญในการทำการตลาด แนวทางที่ยอดเยียมที่จะช่วยในการขายแบรนด์และทำให้ตำแหน่งคุณอยู่เหนือคู่แข่ง คือกลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า 7 ข้อต่อไปนี้

1. ความถี่ในการสื่อสาร : บ่อยแค่ไหนที่คุณติดต่อลูกค้า การสนทนาส่วนใหญ่เกี่ยวกับการเสนอสินค้าหรือขายสินค้าหรือไม่ เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ดี คุณควรติดต่อลูกค้าบ่อยและเปลี่ยนรูปแบบการสนทนาให้หลากหลาย แทนที่คุณจะมุ่งแต่ขายสินค้า หรือต้อรองเรื่องโปรโมชั่น คุณอาจเปลี่ยนเป็นการแจ้งข่าวสารต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์หรือการใช้วิธีการเสนอขายทางอ้อม เรื่องขอความถี่ในการติดต่อกับลูกค้า นั้น จะขึ้นอยู่กับประเภทของอุตสาหกรรม และเทศกาลต่าง ๆ คุณอาจใช้การส่งอีเมล จดหมาย โทรศัพท์ หรือการพบปะร่วมด้วย

2. การให้ของตอบแทนแก่ลูกค้า : การสร้างความภักดีของลูกค้า โปรแกรมการให้ของตอบแทนดูเหมือนจะได้ผลไม่ว่าจะเป็นธุรกิจประเภทใดก็ตาม โปรแกรมที่ได้ผลที่สุดจะมีการแบ่งชั้นของรางวัล ดังนั้นลูกค้าที่ซื้อมาก ก็ควรได้ของตอบแทน ที่มีมูลค่ามาก การให้ของตอบแทนแก่ลูกค้า เป็นการตอกย้ำและทำให้ลูกค้าจดจำบริษัทคุณ สินค้าและบริการคุณ

3. การจัดกิจกรรมพิเศษ : กิจกรรมใดก็ตามที่ทำให้คุณและพนักงานคุณได้มีส่วนร่วมกับลูกค้า นั่นถือเป็นกิจกรรมที่ยอดเยียม ไม่ว่าจะเป็นกิจกรรมการแข่งขันกอล์ฟ การจัดปาร์ตี้ หรือแม้แต่บาร์บีคิว ซึ่งการเลือก

กิจกรรมนั้นต้องดูในเรื่องของความเหมาะสม และความสนใจของลูกค้าแต่ละคนด้วย

4. สร้างการสื่อสารสองทาง : เมื่อพูดถึงการสร้างความสัมพันธ์ลูกค้า "การฟัง" ดูเหมือนจะมีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่า "การพูด" ใช้เครื่องมือและโอกาสในการสร้างการสื่อสารซึ่งกันและกัน อาทิ การสอบถามผลตอบกลับทางเว็บไซต์ และ e-newsletters ส่งแบบสอบถามไปยังลูกค้าไม่ว่าจะเป็นออนไลน์หรือออฟไลน์ รวมถึงการสร้างกระดาน กระตุ้ หรือ blogs

5. ขยายรูปแบบการบริการของคุณ : คุณมีพนักงานหรือช่องทางในการแก้ปัญหาให้กับลูกค้าอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพหรือไม่ และมีการให้บริการช่วยเหลือลูกค้าออนไลน์หรือไม่ แนวทางที่ดีแนวทางหนึ่งที่จะช่วยเพิ่มคุณค่าและทำธุรกิจคุณเหนือคู่แข่งคือบริการให้คำแนะนำ บ่อยครั้งที่ลูกค้าจะเลือกซื้อสินค้าจากประสบการณ์เกี่ยวกับตัวสินค้าและบริการ สิ่งที่เราต้องการคือบริการหลักการขาย การให้บริการหลังการขายที่ดีจะทำให้เกิดการซื้อซ้ำ การพูดปากต่อปากทำให้ยอดขายจากลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น

6. การจัดให้มีโปรแกรมหลายวัฒนธรรม : มันอาจถึงเวลาที่คุณต้องเพิ่มโปรแกรมการตลาดที่มีหลายภาษา ตัวอย่างเช่น จัดให้มีภาษาสเปนในเว็บไซต์บริษัท แผ่นพับ หรือสื่ออื่น ๆ เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ การบริการลูกค้าในลักษณะสองภาษาก็เป็นสิ่งที่จะช่วยธุรกิจคุณในการสร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้าเฉพาะ

7. การออกไปพบลูกค้า : เจ้าของธุรกิจส่วนใหญ่ โดยเฉพาะที่ขายสินค้าหรือบริการให้กับบริษัทหรือธุรกิจอื่น ควรออกไปพบกับลูกค้าโดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าชั้นดีของบริษัท เมื่อไหร่ที่คุณใช้เวลาซักชั่วโมงหรือหนึ่งวันในการออกไปพบลูกค้าด้วยตัวคุณเอง ไม่ใช่พนักงานบริษัท มันไม่มีทางที่ตีไปว่าการออกไปพบกับลูกค้าด้วยตัวคุณเองเป็นครั้งคราว เพื่อทำความเข้าใจ ความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า

ที่มา : <http://www.siaminfobiz.com>



#### เกร็ดสุขภาพ 4 สาเหตุปวดหลัง ที่คุณยังไม่รู้

คนที่เอาแต่นั่งทำงานนั่นหนี่เรื่องปวดหลังยากเต็มทนหลายคนพยายามเลี่ยงความทรมานนี้ด้วยการนั่งตัวตรงเวลาทำงาน ฝึกลุก นั่ง ยืน เดิน ให้ถูกต้อง ตามวิธีถนอมหลัง แต่อาหารปวดก็ยังไม่หายจนได้ ซึ่งอาจเนื่องมาจากสาเหตุอื่นที่เรายังไม่รู้ ดังนี้



1. ขาดวิตามินดี ในรายที่มีอาการปวดหลังเรื้อรังแบบไร้สาเหตุ

วิธีแก้ ดร.สจีวิต บี. เลวิตต์ ผู้เชี่ยวชาญเรื่องความเจ็บปวดจากประเทศสหรัฐอเมริกา แนะนำให้กินวิตามินดี 3 ปริมาณวันละ 2,000 IU

2. ท้องผูก ซึ่งก่อให้เกิดความกดดันจากลำไส้ ชองท้องไปถึงหลัง

วิธีแก้ ควรดื่มน้ำ กินผักผลไม้ที่มีกากใย ข้าวกล้อง โฮลวีต ธัญพืช และออกกำลังกาย

3. อารมณ์แปรปรวน อารมณ์มีผลต่อความเจ็บปวดของร่างกาย โดยเฉพาะความเครียดและกดดัน ซึ่งเป็นสาเหตุของอาการปวดหลังได้

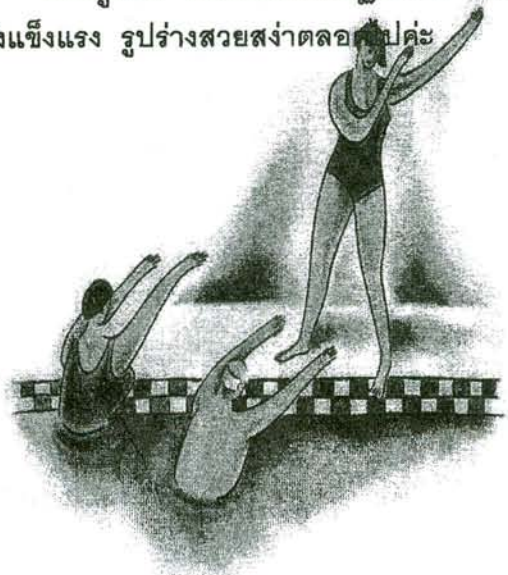
วิธีแก้ ควรทำสมาธิและออกกำลังกาย



4. ไม่ดูแลตัวเอง เนื่องจากการสูญเสียแคลเซียมจะทำให้กล้ามเนื้อหลังอ่อนแรง ส่งผลให้กระดูกสันหลังผิดส่วน เกิดอาการปวด ซึ่งหมอมักคิดว่าเป็นเพราะการเคลื่อนไหวร่างกายผิดท่าหรือจากการบาดเจ็บ

วิธีแก้ กินอาหารให้ถูกส่วน ออกกำลังกายสม่ำเสมอ

เมื่อรู้เพิ่ม ควรเพิ่มการปฏิบัติตัว เพื่อหลังแข็งแรง รูปร่างสวยสง่าตลอดไปค่ะ



งานแนะแนวการศึกษาและอาชีพ

ตำแหน่ง	คุณสมบัติ/ประสบการณ์	สถานที่รับสมัคร	หมายเหตุ
<p>☐) เจ้าหน้าที่นโยบายและยุทธศาสตร์ 1</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เพศชาย/หญิง</li> <li>- วุฒิปริญญาตรี สาขาเศรษฐศาสตร์/บริหารธุรกิจ/การจัดการ</li> <li>- สามารถใช้ภาษาอังกฤษได้</li> <li>- สามารถใช้โปรแกรม Microsoft Office ได้ดี</li> <li>- หากมีประสบการณ์ทำงานในการจัดทำงบประมาณ/การวิเคราะห์นโยบายและแผนงาน/การบริหารโครงการ/การบริหารความเสี่ยง/การทำแผนกลยุทธ์ จะได้รับการพิจารณาเป็นพิเศษ</li> <li>- มีความคล่องตัวในการเดินทางต่างจังหวัด</li> <li>- มีมนุษยสัมพันธ์ดี ทนต่อแรงกดดัน มีทักษะในการติดต่อประสานงานและการทำงานเป็นทีมได้เป็นอย่างดี</li> </ul>	<p>สนใจส่งจดหมายสมัครงานได้ที่ ส่วนงานทรัพยากร ฝ้ายบริหารทั่วไป สถาบันวิจัยแสงซินโครตรอน (องค์การมหาชน) ตู้ ป.ณ.93 ปณจ. นครราชสีมา 30000 (โปรดใช้ใบสมัครโดย download ที่ <a href="http://www.slri.ro.th">http://www.slri.ro.th</a>)</p> <p>หรือสมัครด้วยตนเองได้ที่ (ในวันและเวลาราชการ) หน่วยประสานงานสถาบันวิจัยแสงซินโครตรอน (องค์การมหาชน) สำนักงานปลัดกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ชั้น 2 อาคารวิจัยโยธี ถนนพระราม 6 เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 0-2354-3954 รับสมัครตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2553 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2553</p>	<p>บริษัทฯ ส่งให้งานแนะแนวปิดประกาศ เลขที่ 83</p>
<p>☐) วิศวกรจัดหา 1</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เพศหญิง/ชาย อายุไม่เกิน 35 ปี</li> <li>- วุฒิปริญญาตรีหรือสูงกว่า สาขาวิศวกรรมศาสตร์</li> <li>- สามารถใช้โปรแกรม Microsoft Office, Auto Cad</li> <li>- มีความรู้ความสามารถด้านเครื่องกำเนิดแสงซินโครตรอนจะพิจารณาเป็นพิเศษ</li> <li>- มีความสามารถในการใช้ภาษาอังกฤษได้ดี</li> <li>- มีความรู้-ความเข้าใจ เรื่องแสงซินโครตรอน</li> <li>- มีมนุษยสัมพันธ์ดีมีความรับผิดชอบสูง</li> </ul>		



ท้าทายความสามารถของคนรุ่นใหม่  
หากคุณมีศักยภาพควบคู่ความดีและมีใจกล้า  
มาเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาชาติ หากคุณคือคนที่ใช่ เราขอท้าคุณ....

และพลาดไม่ได้กับการประกวด **'GBB Stars'**

คนดีและคนเก่ง คุณก็เป็นได้...เตรียมตัวให้พร้อม แล้วพบกับทีมมหาวิทยาลัยของคุณ..

**กิจกรรมในงาน.....**

- เสวนากับข้าราชการต้นแบบในหัวข้อ “จริงหรือมั่ว ชัวร์หรือไม่ คนรุ่นใหม่ ใจพัฒนาชาติ”
- ชมนิทรรศการ “Good Better Best”
- พบกับการประกวด “GBB Stars” คนดีและคนเก่ง คุณก็เป็นได้....
- ร่วมสนุก มัสนัสนั้นเวที กับ Mini Concert และกิจกรรมอีกมากมาย

**21 มิ.ย. 2553**

**เวลา 13.00 - 16.30 น.**

**ณ ห้อง SC 1002**

ตำแหน่ง	คุณสมบัติ/ประสบการณ์	สถานที่รับสมัคร	หมายเหตุ
☐ HR Training Officer	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เพศชาย/หญิง อายุไม่เกิน 30 ปี</li> <li>- วุฒิปริญญาตรีทุกสาขา</li> <li>- มีประสบการณ์ด้านฝึกอบรมและพัฒนาองค์กร</li> <li>- มีความรู้รอบตัวในงาน HR เป็นอย่างดี</li> <li>- สื่อสารภาษาอังกฤษได้ดี</li> <li>- ทักษะคอมพิวเตอร์ดี</li> <li>- สามารถเป็นวิทยากรได้</li> </ul>	สนใจติดต่อสมัครได้ด้วยตนเองที่ ฝ่ายทรัพยากรบุคคล บริษัท อิมแพ็ค เอ็กซิบิชั่น แมเนจเม้นท์ จำกัด อาคารบางกอกแลนด์เวสต์วิงค์ ชั้น 10 เมืองทองธานี เลขที่ 99 ถนนปิ่นเกล้า ตำบลใหม่ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120 (สมัครพนักงานประจำ) โทรศัพท์ 0-2833-5184-93 E-mail: <a href="mailto:hrd@impact.co.th">hrd@impact.co.th</a>	จากหนังสือข่าว งานจ๊อบรีเควชท์ ฉบับที่ 491 น.28 (7-13 มี.ย.53)
☐ Accounting Officer	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เพศชาย/หญิง</li> <li>- วุฒิปริญญาตรีในสาขาบัญชี หรือที่เกี่ยวข้อง</li> <li>- ประสบการณ์ด้าน AR หรือ AP อย่างน้อย 1 ปี</li> <li>- สามารถใช้คอมพิวเตอร์ได้เป็นอย่างดี</li> <li>- ภาษาอังกฤษปานกลาง</li> </ul>		
☐ Chief Cashier	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เพศชาย/หญิง อายุ 33 ปีขึ้นไป</li> <li>- วุฒิปริญญาตรีในสาขาที่เกี่ยวข้อง</li> <li>- มีประสบการณ์ด้าน Cashier ระดับหัวหน้างาน สายงานบริการ</li> </ul>		

**งาน**แนะแนวการศึกษาและอาชีพ กองกิจการนักศึกษา ตึกโดม ชั้น 1 (ท่าพระจันทร์)

และกองกิจการนักศึกษา อาคารสำนักงานอธิการบดี ชั้น 2 (ศูนย์รังสิต) ขอเชิญนักศึกษาที่กำลังจะจบปริญญาตรี มาสมัครเป็นสมาชิกจัดหางานเพื่อรับข้อมูลข่าวสาร การสมัครงาน บทความที่เป็นประโยชน์ต่อตนเอง และเก็บประวัติไว้ในฐานข้อมูลเพื่อให้บริษัทคัดลอกรายชื่อเรียกตัวไปสมัครงานและสอบถามสัมภาษณ์

- หลักฐานที่ต้องนำมา
1. รูปถ่าย ขนาด 1 นิ้วครึ่ง จำนวน 1 รูป
  2. สำเนาใบเกรด

