

ฟอร์ดเดินทางมายกระดับ มอบประสบการณ์ที่เป็นเลิศ สำหรับลูกค้า จัดแข่งขันทักษะด้านการขายและ บริการ ครั้งที่ 13



กรุงเทพฯ ประเทศไทย, 27 มกราคม 2557 - ฟอร์ด ประเทศไทย เดินทางมายกระดับมอบประสบการณ์การบริการหลังการขายที่เป็นเลิศแก่ลูกค้า ด้วยการจัดการแข่งขันทักษะด้านการขายและบริการในระดับประเทศ ครั้งที่ 13 เมื่อเร็วๆ นี้ ณ โซว์รูมฟอร์ด รุ่งเจริญพลัส เทพารักษ์



การแข่งขันดังกล่าวเปิดโอกาสให้ตัวแทนจำหน่ายฟอร์ดทั่วประเทศส่งพนักงานเข้าร่วมแข่งขันใน 5 ประเภท ได้แก่ ช่างเทคนิค ที่ปรึกษาด้านงานบริการ ที่ปรึกษาการขาย เจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ และเพิ่มการแข่งขันประเภททีม ได้แก่ คิวิก เซอร์วิส เป็นครั้งแรกในปีี้ เพื่อเพิ่มพูนทักษะด้านการขายและการบริการหลังการขายแก่พนักงานฝ่ายต่างๆ ในโซว์รูมและศูนย์บริการฟอร์ดทั่วประเทศและรักษามาตรฐานการบริการระดับโลก หรือ Quality Care รวมถึงตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้าหรือรับบริการบริการจากฟอร์ดที่มีเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

“กลยุทธ์หลักของฟอร์ดในการพัฒนาด้านการขายและการบริการ คือ การให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากร โดยเฉพาะของโซว์รูมและศูนย์บริการทั่วประเทศ” นางสาวยุคนธร วิเศษโกสิน กรรมการผู้จัดการ ฟอร์ด ประเทศไทย กล่าว “ฟอร์ด จึงจัดการแข่งขันทักษะด้านการขายและการบริการให้กับพนักงานแต่ละแผนก เป็นประจำทุกปี ซึ่งปีนี้ ได้จัดติดต่อกันเป็นปีที่ 13 ทำให้เราสามารถเดินทางสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าได้ว่า คุณภาพการขายและการบริการของเราได้มาตรฐานเทียบเท่ากับคุณภาพระดับสูงของรถฟอร์ดทุกคัน”

การแข่งขันทักษะด้านการขายและการบริการนี้จัดขึ้นเป็นประจำทุกปี เพื่อเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ฟอร์ดใช้ในการค้นหาและมอบรางวัลตอบแทนให้แก่พนักงานที่มีความสามารถสูงสุดจากแต่ละแผนกในโซว์รูมและศูนย์บริการทั่วประเทศ ทั้งนี้ผู้เข้าแข่งขันทุกคนจะต้องผ่านการทดสอบทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ ครอบคลุมขั้นตอนต่างๆในด้านการขายและการบริการของฟอร์ด เช่น ทักษะการบริการลูกค้าตามมาตรฐาน Quality Care การซ่อม และการวิเคราะห์ปัญหาาระบบต่างๆของรถ เป็นต้น

จากนั้น ผู้เข้าแข่งขันที่ได้คะแนนสูงสุดของแต่ละแผนกจากผู้เข้าร่วมการแข่งขันทั่วประเทศ จะได้รับคัดเลือกเข้าสู่การแข่งขันรอบชิงชนะเลิศ โดยผู้เข้าร่วมการแข่งขันจะต้องแข่งขันในสถานการณ์สมมุติ เพื่อแสดงให้เห็นกระบวนการ

เห็นถึงความสามารถในด้านการขายและการให้บริการแก่ลูกค้า

นายวิชิต ว่องวัฒนาการ ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการบริการลูกค้า พอร์ต ประเทศไทย กล่าว “นอกจากจะเป็นกิจกรรมเพื่อเสริมสร้างให้พนักงานของเรามีความกระตือรือร้นที่จะพัฒนาตัวเองไปข้างหน้า ยังเป็นกิจกรรมที่สร้างความสัมพันธ์ที่ดีในองค์กรและเป็นขวัญกำลังใจให้พนักงานอีกด้วย พอร์ตเชื่อว่าพนักงานของเราเป็นผู้ที่มีความสำคัญอย่างยิ่งในการมอบประสบการณ์ที่เหนือชั้นให้แก่ลูกค้าพอร์ต ดังนั้นการเพิ่มพูนทักษะให้แก่พนักงานอย่างต่อเนื่อง จะทำให้เราสามารถยกระดับการให้บริการและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น”

สำหรับผู้ชนะเลิศการแข่งขันทักษะด้านบริการในปีนี ประเภทช่างเทคนิค ได้แก่ นายวิชัย นรการกิตติ จาก พอร์ต มิตรแท้สุราษฎร์ (เกาะสมุย) ด้าน นายวัชรวิธ เสาร์เชื้อ จาก พอร์ต ไฮเทค นูร์ริมย์ คว่าตำแหน่งชนะเลิศประเภทที่ปรึกษาด้านงานบริการ นางสาวสุนทรี แอดำ จาก พอร์ต ศรีนครินทร์ ได้รับรางวัลชนะเลิศประเภทเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ นายวีรพล ลิขิตมันชัยจากพอร์ต เอ็นเตอร์ไพรซ์ ได้รับรางวัลชนะเลิศประเภทที่ปรึกษาการขาย และผู้ที่ได้รับรางวัลชนะเลิศประเภททีมคิก เซอร์วิส ได้แก่ พอร์ต อเมริกัน มอเตอร์ส เชียงใหม่

ผู้ที่ได้รับรางวัลรองชนะเลิศจากการแข่งขันในแต่ละประเภท ได้แก่

ประเภทช่างเทคนิค

- นายอดิศร รอดเว็กรีน พอร์ต พุทธมณฑล
- นายจักรเรศ แสงงาม พอร์ต สุขุมวิท 62

ประเภทที่ปรึกษาด้านงานบริการ

- นายสมชาย รุ่งแสง พอร์ต กัลปพฤกษ์
- นายฤติยา พุทธราช พอร์ต ลำปาง

ประเภทเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์

- นางสาวถวิล โสมาบุตร พอร์ต ยโสธร
- นางสาวจุฑาทิพย์ ทองคำโสภา พอร์ต กัลปพฤกษ์

ประเภทที่ปรึกษาการขาย

- นายสาทิศ แก้วเจริญ พอร์ต วี.พี.เค.ออดี แจ็งวัฒนะ
- นายศุภกร เรือนใหม่ พอร์ต มหานคร รัตนาธิเบศร์

ประเภททีมคิก เซอร์วิส

- ฟอर्ट อนุภาษ ภูเก็ต
- ฟอर्ट เอ็นเตอร์ไพรซ์ และ ฟอर्टเอก จันทบุรี

ฟอर्टได้จัดการแข่งขันทักษะด้านการขายและการบริการ สำหรับพนักงานฝ่ายต่างๆ ในโซว์รูมและศูนย์บริการ ฟอर्टทั่วประเทศเป็นประจำทุกปี นับตั้งแต่ พ.ศ. 2543 เป็นต้นมา ซึ่งมีจุดมุ่งหมายเพื่อฝึกฝนทักษะความเป็นมืออาชีพทั้งด้านการขายและให้บริการแก่ลูกค้าฟอर्ट ตลอดจนเพิ่มพูนทักษะความรู้ด้านเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการซ่อมบำรุง ทักษะการสื่อสาร และการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพให้แก่เจ้าหน้าที่ประจำผู้จำหน่ายและศูนย์บริการ ฟอर्टทั่วประเทศ

ขณะนี้ฟอर्टได้ขยายเครือข่ายโซว์รูมและศูนย์บริการทั่วประเทศได้ครบ 140 แห่ง ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ในปี 2556 ได้แล้ว และจะยังเดินหน้าปรับปรุงภาพลักษณ์โซว์รูมและศูนย์บริการทั่วประเทศให้ตรงตามมาตรฐานระดับโลก ภายใต้คอนเซ็ปต์ Brand@Retail เพื่อตอกย้ำความมุ่งมั่นในการนำเสนอค่าใช้จ่ายในการเป็นเจ้าของรถที่ประหยัดกว่าคู่แข่งในตลาด และมอบประสบการณ์ที่เป็นเลิศให้แก่ลูกค้าฟอर्ट