ภาษาจีนสำหรับธุรกิจ (Business Chinese)

กระเป๋าเครื่องมือสู่ความสำเร็จในธุรกิจค้าปลีก

รายวิชา: 30000-1223
กลุ่มเป้าหมาย: ปวส.1 สาขาธุรกิจค้าปลีก
ผู้สอน: เหล่าซือแตงโม (นางสาวพิมพ์ชนก นาหลวง)

NotebookLM

ทำไมต้องเรียน ภาษาจีนธุรกิจ?

ไม่ใช่แค่วิชาเรียน แต่คือ ‘อาวุธ’
ที่ช่วยเพิ่มยอดขายและอัปเกรดฐานเงินเดือน

ลูกค้าชาวจีนคือมหาอำนาจ
ในตลาดค้าปลีกและอีคอมเมิร์ซของไทย
การสื่อสารได้คือการเปิดประตูสู่ความสำเร็จ

NotebookLM

3 เสาหลักสู่การเป็นโปร

ธุรกิจและการสื่อสาร

ศัพท์เอาตัวรอด
ประโยคเด็ดปิดการขาย

มารยาทและวัฒนธรรม

มัดใจลูกค้าด้วยมารยาท
รู้ธรรมเนียมจีน

เครื่องมือตัวช่วย

แอปพลิเคชันและการสอบ
BCT ยกระดับโปรไฟล์

NotebookLM

คำศัพท์เอาตัวรอด ในร้านค้า

ผู้คน
(People)

客人 (kèren) - ลูกค้า

销售 (xiāoshòu) - พนักงานขาย/การขาย

สินค้าและเงิน
(Products & Money)

产品 (chǎnpǐn) - สินค้า

价格 (jiàgé) - ราคา

โปรโมชัน
(Promotions)

折扣 (zhékòu) - ส่วนลด

买单 (mǎidān) - จ่ายเงิน/เช็คบิล

NotebookLM

ความประทับใจแรกพบ

การมอบนามบัตรคือหน้าตาของเราในธุรกิจจีน ต้องสุภาพและให้เกียรติ

您好，很高兴认识您
(Nín hǎo, hěn gāoxìng rènshi nín
สวัสดี ยินดีที่ได้รู้จัก)
这是我的名片
(Zhè shì wǒ de míngpiàn
นี่คือนามบัตรของฉัน)

ใช้สองมือเสมอ

The Magic Phrase:
请多关照
(Qǐng duō guānzhào -
ฝากเนื้อฝากตัวด้วย/ขอคำชี้แนะด้วย)

อ่านและทำความ
เข้าใจก่อนเก็บ

NotebookLM

สเต็ปการขายสไตล์โปร

欢迎光临!
(Huānyíng guānglín!)
- ยินดีต้อนรับ!

需要帮忙吗?/
有什么可以帮到你?
(Xūyào bāngmáng ma?)
- มีอะไรให้ช่วยไหม?
- มีอะไรให้ช่วยไหม?

想要这个
(Xiǎng yào zhège)
- ต้องการชิ้นนี้

买单 (Mǎidān) - ชำระเงิน
谢谢 (Xièxiè) - ขอบคุณ

NotebookLM

ศิลปะการต่อรองราคา

การขายไม่ใช่แค่บอกราคา แต่คือการเจรจาให้ได้ใจทั้งสองฝ่าย (Win-Win)

报

报价 (bàojià)
- เสนอราคา

打

打折 (dǎzhé)
- ลดราคา

成交交易 (chéngjiāo jiāoyì)
- ปิดดีล/ตกลงการซื้อขายสำเร็จ

NotebookLM

รู้ไว้ใช่ว่า มารยาทการค้าชาวจีน

	ควรทำ (DO)	ไม่ควรทำ (DON'T)
1	ทักทายผู้ที่มีตำแหน่งสูงสุดหรืออาวุโสที่สุดก่อนเสมอ (Zunbei / เคารพลำดับอาวุโส)	ปฏิเสธด้วยคำว่า 'ไม่' ตรงๆ ให้ใช้คำว่า 'อาจจะ' หรือ 'ขอเวลาคิด' แทน (เลี่ยงการหักหน้า)
2	สร้างความคุ้นเคย พูดคุยเรื่องทั่วไปก่อนเริ่มขายของ (Guanxi / สร้างสัมพันธ์)	ใช้นิ้วชี้หน้าคนอื่น หรือสัมผัสตัวลูกค้าโดยไม่จำเป็น (ใช้ฝ่ามือผายแทน)

NotebookLM

หัวใจสำคัญ: หน้าตาและเส้นสาย

ความสำเร็จในจีนไม่ได้มาจากแค่สินค้าดี แต่มาจาก 3 ฟันเฟืองนี้:

Mianzi (面子 - หน้าตา)
การให้เกียรติและรักษาหน้าลูกค้าคือสิ่งสูงสุด

Guanxi (关系 - เส้นสาย/ความสัมพันธ์)
เน้นความสัมพันธ์ระยะยาวมากกว่าทำไรฉาบฉวย

Renqing (人情 - น้ำใจ/ความเห็นอกเห็นใจ)
ความยืดหยุ่นและการช่วยเหลือกันเพื่อความกลมกลืน (Wuwei)

NotebookLM

เมื่อลูกค้าคอมเพลน

เมื่อเกิดปัญหา ต้องรับฟังอย่างใจเย็นและรีบแก้ไขเพื่อรักษา “Guanxi”

投诉 (tóusù)
ร้องเรียน / คอมเพลน

非常抱歉 (fēicháng bàoqiàn)
ขออภัยเป็นอย่างยิ่ง

尽快回复 (jǐnkuài huífù)
จะรีบตอบกลับ/ดำเนินการโดยเร็วที่สุด

处理问题 (chǔlǐ wèntí)
จัดการปัญหา

NotebookLM

แชทและโทรศัพท์ธุรกิจ

ติดต่อซัพพลายเออร์หรือลูกค้าผ่านมือถืออย่างมืออาชีพ

NotebookLM

ยกระดับโปรไฟล์ด้วย BCT

BCT (Business Chinese Test): ใบเบิกทางสู่บริษัทชั้นนำ

ระดับเริ่มต้น
สำหรับการสื่อสารในชีวิตประจำวันและงานบริการ (เหมาะสำหรับเริ่มต้นค้าปลีก!)

ระดับกลาง-สูง
สำหรับเจรจาธุรกิจเชิงลึกและการบริหาร

NotebookLM

แอปติดเครื่อง เก่งจีนไวเว่อร์

NotebookLM

สรุป: สูตรลับนักขายมือโปร

英语 ศัพท์เป๊ะ (Language) 文字 + เข้าใจวัฒนธรรม (Culture) + ใช้เครื่องมือเป็น (Tech) = ความสำเร็จในอาชีพ (Career Success)

NotebookLM

พร้อมลุยกันหรือยัง?

加油!

ภาษาจีนธุรกิจไม่ใช่เรื่องยาก ถ้าเรามีตัวช่วยที่ดี! เจอกันในคลาสเรียน 30000-1223

Contact Info: เหล่าซือแตงโม นางสาวพิมพ์ชนก นาหลวง

NotebookLM