

မာတိကာ

စာရေးသူ၏ အမှာစာ

အခန်း (၁) ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှု၏ အနှစ်သာရနှင့် ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေး ပြင်ဆင်မှု	၁
အခန်း (၂) ထိရောက်သော ဆက်သွယ်ပြောဆိုခြင်း အနုပညာ	၁၃
အခန်း (၃) ဖောက်သည်စိတ်ပညာနှင့် စာနာနားလည်မှု	၂၀
အခန်း (၄) ကုန်ပစ္စည်း/ဝန်ဆောင်မှု Knowledge နှင့် Solution ပေးခြင်း	၂၇
အခန်း (၅) ဖောက်သည်တွေ ပျော်အောင် ဘယ်လိုလုပ်မလဲ	၃၅
အခန်း (၆) မကျေနပ်သော ဖောက်သည်များကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းခြင်း	၄၃
အခန်း (၇) လက်လီအရောင်းနည်းစနစ်များ	၅၁
အခန်း (၈) ဖောက်သည်အတွေ့အကြုံ (Customer Experience) မြှင့်တင်ခြင်း နည်းလမ်းများ	၆၂
အခန်း (၉) နည်းပညာနှင့် ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှု	၇၁
အခန်း (၁၀) ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှုတွင် ရေရှည်အောင်မြင်မှုအတွက် အရေးကြီးသောအချက်များ	၈၁

အခန်း (၁၁) ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှု ပေးသူများအတွက် သင်တန်းများ	၉၀
အခန်း (၁၂) ဖောက်သည်များနှင့် ကောင်းမွန်သော ဆက်ဆံရေး တည်ဆောက်ခြင်း	၉၉
အခန်း (၁၃) ကမ္ဘာကျော်ကုမ္ပဏီများ၏ ဝန်ဆောင်မှုဥပမာများ (Case Studies)	၁၀၇
အခန်း (၁၄) ကမ္ဘာ့နာမည်ကြီးစားသောက်ဆိုင်များ၏ ထူးခြားသော ဝန်ဆောင်မှုဥပမာများ (Case Studies)	၁၄၀
အခန်း (၁၅) ဖောက်သည်ထံမှ သင်ယူခြင်း	၁၇၄
အခန်း (၁၆) မြန်မာ့ယဉ်ကျေးမှုနှင့်ကိုက်ညီသော ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှုများ	၁၈၆

စာရေးသူ၏ ကိုယ်ရေးအကျဉ်း