

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการบริการลูกค้า

B.B.A. CUSTOMER SERVICE

หลักสูตรแรกของประเทศที่มุ่งพัฒนา
ความรู้ควบคู่กับทักษะในการบริการ
โดยมีความร่วมมือทางวิชาการ
กับหน่วยงานภายนอก

หลักสูตรใหม่ พ.ศ. 2555
หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2560

การพัฒนาหลักสูตร

คู่ความร่วมมือ

แหล่งฝึกงาน

แหล่งศึกษาดูงาน



คุณลักษณะพิเศษของบัณฑิต

เก่งงาน

บริการดี

แผนการเรียน



ภาพกิจกรรมตลอดหลักสูตร





หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต

สาขาวิชาการบริการลูกค้า

B.B.A. CUSTOMER SERVICE



จุดเด่น

หลักสูตรแรกและหลักสูตรเดียวของประเทศ
ที่มุ่งพัฒนาความรู้ควบคู่กับทักษะในการบริการ
โดยมีความร่วมมือทางวิชาการกับหน่วยงานภายนอก



เหมาะกับใคร?

ผู้ที่มีทัศนคติเชิงบวก มีใจรัก
งานบริการ ชอบช่วยเหลือผู้อื่น



เรียนเกี่ยวกับ

ความรู้ และทักษะที่จำเป็นของการเป็นนักบริการที่ดี
รู้จักคิดและฟัง วิเคราะห์และตอบสนองความต้องการ
ของลูกค้า ส่งมอบการบริการให้แก่ลูกค้า
เพื่อให้เกิดความพึงพอใจและความประทับใจ



คุณลักษณะพิเศษของบัณฑิต

เก่งงาน (รอบรู้เชี่ยวชาญในศาสตร์
ของการบริการลูกค้า)
บริการดี (บุคลิกภาพดี มีกิริยาบริการ
รู้จักบริการ)

แหล่งศึกษาดูงาน



แหล่งฝึกประสบการณ์วิชาชีพ



OfficeMate

CIMB



การบริการลูกค้า

CUSTOMER SERVICE

ลักษณะเด่นของหลักสูตร
เก่งงาน (รอบรู้เชี่ยวชาญ
ในศาสตร์ ของการบริการลูกค้า)
บริการดี (บุคลิกภาพดี มีกิริยา
บริการ รู้จักบริการ)

“เรียนรู้ด้วยการลงมือทำ
ได้มากกว่าแค่ในห้องเรียน”

ชื่อปริญญาและสาขา

ภาษาไทย ชื่อเต็ม : บริหารธุรกิจบัณฑิต (การบริการลูกค้า)
ชื่อย่อ : บธ.บ. (การบริการลูกค้า)
ภาษาอังกฤษ ชื่อเต็ม : Bachelor of Business Administration
(Customer Service)
ชื่อย่อ : B.B.A. (Customer Service)

อาชีพที่สามารถประกอบได้หลังสำเร็จการศึกษา



Customer Service
Officer



Customer Relationship
Management Officer



Customer Service Technique
Support Officer



System Analysis and
Development Officer
for Customer Service

รายวิชาน่าสนใจ

นวัตกรรมการบริการ

การคิดเชิงบวก
และสุนทรียสนทนา

พฤติกรรมผู้บริโภค ความคาดหวัง
และการรับรู้ของลูกค้าในการบริการ

ฯลฯ