

คุณจะสามารถประสบความสำเร็จในชีวิตจากอาชีพนักขาย เพราะ

- สามารถหารายได้ได้ตลอดเวลาโดยไม่มีกำหนด และมีอิสระในการใช้ชีวิต
- สามารถนำศักยภาพของตัวเองมาใช้ได้อย่างเต็มที่



สุรศักดิ์ คีวะนาวินท์

คำนิยม

อาจารย์สุรศักดิ์ เป็นผู้ที่มีความประสพการณ์ในงานขายมาหลายสิบปี และยังเป็นผู้ที่ถ่ายทอดประสบการณ์เรื่องการขายด้วยการบรรยายให้กับนักขายมาหลายสิบปี อาจารย์สุรศักดิ์เป็นผู้ที่มีความสามารถในการถ่ายทอดที่เยี่ยมยุทธ์อย่างหาตัวจับยาก สำหรับคนที่ไม่มีโอกาสได้ฟังคำบรรยายจากอาจารย์สุรศักดิ์โดยตรง หนังสือ “สอนนักขายให้รวย” เล่มนี้ จะเป็นแหล่งความรู้เพื่อเสริมทักษะทางการขายให้กับผู้ที่ต้องการเป็นนักขายมืออาชีพได้เป็นอย่างดี

มีเนื้อหาครบถ้วน ตั้งแต่การปลุกใจให้อยากเป็นนักขายที่ประสบความสำเร็จ การพัฒนาตนเอง การปฏิบัติตนให้เป็นนักขายที่ประสบความสำเร็จ สามารถปิดการขายแล้วเปิดประตูสร้างสัมพันธ์เพื่อความเป็นนักขายที่สามารถรักษาลูกค้าเก่าแล้วเพิ่มลูกค้าใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หนังสือเล่มนี้ จะช่วยให้นักขายเพิ่มทักษะของการสื่อสารในการขาย เพื่อสร้างความประทับใจให้ลูกค้า ผูกสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อเป็นการรักษาลูกค้าไว้ชั่วชีวิต

ขอให้ทุกท่านตักดวงความรู้จากอาจารย์สุรศักดิ์ด้วยความเพลิดเพลิน และใช้ประโยชน์จากหนังสือนี้ เพื่อเพิ่มความสำเร็จให้กับการดำรงอาชีพนักขายอย่างคนเป็นนักขายมืออาชีพ

(รศ. ดร. เสรี วงษ์มณฑา)



กว่า 20 ปีของการผันตัวเองจากงานช่างมาเป็นนักขาย ภายใต้สภาวะของการทำงานการขายที่ต่างคนต่างอยู่ ต่างคนต่างต้องช่วยตัวเอง ใครมีอะไรดี ๆ ก็มักจะเก็บไว้เป็นเคล็ดวิชาของตนเองโดยไม่คิดจะบอกคนอื่น ทำให้นักขายหน้าใหม่บางคนไม่สามารถฝ่าด่านแห่งความเชี่ยวชาญของทั้งจากลูกค้าและจากเพื่อนร่วมงานไปได้

เป็นที่น่ายินดีที่ทุกวันนี้จะไร ๆ ก็เปิดกว้างมากขึ้น โดยเฉพาะงานขายได้รับการยอมรับว่าเป็นอาชีพที่น่าสนใจและท้าทายต่อความสำเร็จมากขึ้น นอกจากนี้ นักขายหน้าใหม่แทนที่จะต้องมาลองผิดลองถูกกันเอง บริษัทหรือองค์กรต่าง ๆ ก็มักมีการสอนและมีการอบรมพื้นฐานงานขายให้ ไม่ใช่จะปล่อยให้ไปตายเอาดาบหน้าเหมือนอย่างแต่ก่อน

แต่มีอย่างหนึ่งที่ยังคงเหมือนเดิม คือมีคนสนใจเข้ามาในวงการขายมากมาย แต่คนที่จะฝ่าด่านแห่งความยากเย็นและด่านแห่งความเชี่ยวชาญ โดยเฉพาะจากลูกค้าที่มีพัฒนาการและเครื่องมือเครื่องมือในการตรวจสอบมากขึ้นอย่างปัจจุบัน ไปสู่ความสำเร็จของการเป็นนักขายอย่างแท้จริงก็ยังมีไม่มากนักที่ผ่าน ๆ กันมาได้ก็มีไม่น้อยที่ผ่านได้เพียงแค่เอาชีวิตรอดมาได้เท่านั้น

หลังจากที่ได้ผ่านร้อนผ่านหนาวมาได้จนพอเป็นที่รู้จักบ้างของคนที่อยู่ในวงการนักขาย จึงมีโอกาสดูและได้รับเกียรติจากบริษัทต่าง ๆ เชิญให้ไปเล่าถึงเทคนิคและวิธีการขายที่ทำให้ประสบความสำเร็จ ทุกครั้งที่ไปก็มักจะบอกกับเพื่อนนักขายที่เข้ามาประชุมสัมมนาว่า สิ่งที่ผมจะพูดถึงต่อไปนี้ไม่ใช่ทฤษฎีหรือหลักการของงานขาย เรื่องที่ผมจะพูด เป็นการพูดจากประสบการณ์จริงที่ได้เผชิญมา



แต่เนื่องจากในการสัมมนามีเวลาจำกัด ครั้นจะให้เล่าเรื่องราวที่ผ่านมา
กว่า 20 ปีทั้งหมดภายในเวลาหนึ่งวันคงเป็นไปได้ จึงได้แต่บอกกับผู้เข้า
สัมมนาว่า เรื่องต่างๆ ที่ลำดับมาให้ฟังนั้น คืออดีตแห่งความล้มเหลวของผม
ทั้งสิ้น เพียงแต่ภายในเวลาหนึ่งวันผมไม่มีโอกาสเล่าว่ามันล้มเหลวมาแล้ว
เท่าไรและอย่างไร ผมเล่าให้ฟังเพียงตอนสุดท้ายว่า ผมผ่านมาและแก้ไขปัญหามา
ได้อย่างไรเท่านั้น

ซึ่งในแต่ละเรื่องและแต่ละกรณีที่เราเล่ามา ส่วนใหญ่ท่านอาจไม่ทราบว่าจะต้อง
แลกมาด้วยบาดแผลที่เจ็บปวดทั้งทางใจและทางกาย บางตัวอย่างอาจต้องแลก
มาแบบหัว 11 แผล ตัวไม่นับ

หนังสือ **“สอนนักขายให้รวย”** เล่มนี้ เป็นการรวบรวมประสบการณ์
ที่เกิดขึ้นในภาคสนาม และพยายามลำดับเป็นขั้นเป็นตอนให้เข้าใจง่าย ๆ
ถึงเทคนิคและวิธีการที่ต้องใช้ลูกล่อลูกชนกว่าจะผ่านไปได้ โดยหวังจะให้
ประสบการณ์ในภาคสนามของผมเองที่ผ่านมา เป็นประโยชน์กับผู้ที่จะเข้ามา
สู่ถนนแห่งการเป็นนักขายและกับท่านผู้อ่านทุกท่าน

มีคนเคยถามผมว่าใครเป็นครูสอนให้ผมเป็นนักขาย ขอเรียนให้ท่าน
ทราบอย่างจริงใจเลยว่า ครูของผมก็คือลูกค้าของผมทุกๆ ท่านนั่นเอง ผมจึง
สำนึกในบุญคุณของลูกค้าของผมเสมอ ที่ท่านเหล่านั้นทำให้ผมมีวันนี้ ลูกค้า
จึงเป็นครูที่แท้จริงและเป็นครูที่ดีของผมเสมอ เมื่อผมสำนึกว่าลูกค้าเป็นครูของ
ผม การคิดถึงและการพยายามตอบแทนบุญคุณของครูอย่างจริงใจ ยิ่งนานวัน
ยิ่งทำให้ผมมีครูเพิ่มมากขึ้น และเป็นครูของผมตลอดไป

สรุปคดี ศิวะนาวิรินทร์



สุรศักดิ์ ศีวะนาวิพันธ์



ประสบการณ์

- หัวหน้าแผนกซ่อมบำรุง บริษัท น้ำมันพืชไทย จำกัด
- ผ่านงานการขายหลายบริษัท
- เป็นผู้บริหารและเป็นนักการตลาด
- ผู้บรรยายพิเศษ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ
- ที่ปรึกษาด้านการตลาดบริษัท สกายไลน์ ยูนิตี้ จำกัด

ปัจจุบัน

- เป็นกรรมการผู้จัดการ บริษัท 35 มาร์เก็ตติ้ง จำกัด
- เป็นกรรมการบริหาร บริษัท พงศ์พลาสติกอุตสาหกรรม จำกัด
- คอลัมน์นิสต์หนังสือพิมพ์ เดอะพาวเวอร์เน็ตเวิร์ค
- คอลัมน์นิสต์นิตยสาร PROUD

งานเขียน

- ทำไมนักขายต้องหลั่งน้ำตา
- รอยจารึก จากศึกการขาย
- เส้นทางสู่ความสำเร็จในการทำธุรกิจ
- เอ็มแอลเอ็มแบบไทย

อีเมล : surasak@35marketing.com

10/182-3 ถนนรัตนกวี แขวงบางมด เขตจอมทอง กรุงเทพฯ 10150

Tel. 0-2877-3500-11 Fax. 0-2877-3514-15



สารบัญ

<u>1</u>	ยกระดับคุณภาพชีวิตด้วยอาชีพการขาย	13
<u>2</u>	ทำตัวอย่างไรจึงจะขายเก่ง	21
<u>3</u>	ลูกค้าอยู่ไหนและใครคือลูกค้า	35
<u>4</u>	การวางแผนการขายจำเป็นแค่ไหน กับนักขายมือเซียน	51
<u>5</u>	ขายไม่ได้หรือไม่ได้ขาย	65
<u>6</u>	นำเสนออย่างไรถึงจะโดนใจลูกค้า	73
<u>7</u>	เผชิญข้อโต้แย้งแบบบัวไม่ช้ำน้ำไม่ขุ่น	91
<u>8</u>	ลูกล่อลูกชนในการเจรจาต่อรอง	111
<u>9</u>	ปิดการขายหรือปิดบัญชีนักขาย	159





1



SE-ED

ยกระดับ
คุณภาพชีวิต
ด้วยอาชีพการขาย

๒ คอยมีคำถามต่อไปนี้ผุดขึ้นมาในสมองของเราหรือไม่

“ทำไมเราจึงชักหน้าไม่ถึงหลังซักที”

“ทำไมเราไม่มีอย่างที่คนอื่นเขามี”

“ทำไมเราไม่รวยอย่างคนอื่นเขาบ้าง”

ถ้าเรายังมัวแต่ถามว่า “ทำไม... ทำไม.. และทำไม..” กับคำถามเหล่านี้เพียงอย่างเดียว รับรองได้เลยว่าเราไม่มีโอกาสที่จะได้ ไม่มีโอกาสที่จะมี และไม่มีโอกาสที่จะรวยอย่างที่เราเองกำลังต้องการแน่นอน

สังเกตหรือไม่ว่าทุกครั้งที่เราตั้งคำถามที่ใช้ถามตัวเองว่า “ทำไม... ทำไม...” ช่วงเวลานั้นเรามักกำลังรู้สึกท้อแท้ หดหู่ และหมดเรี่ยวแรงในการต่อสู้ชีวิต ถ้าเรารู้ตัวว่าสิ่งที่คิดอยู่นั้นไม่เป็นประโยชน์อะไรกับตัวเราเลย เราจะมาเสียเวลาตั้งคำถามถามตัวเองอยู่ทำไม...ว่า “ทำไม”

แต่ถ้าเราเปลี่ยนคำถามที่ใช้ถามตัวเองเสียใหม่ จากคำถามที่ขึ้นต้นว่า “ทำไม” มาเป็นคำถามที่ขึ้นต้นว่า “ทำอย่างไร” ฟังดูแล้วน่าจะเป็นคำถามที่สร้างสรรค์มากกว่า เช่น

“ทำอย่างไรเราจึงจะลืมตาอ้าปากได้”

“ทำอย่างไรเราจึงจะมีอย่างที่คนอื่นเขามี”

“ทำอย่างไรเราจึงจะรวยกับเขาบ้างเสียที”

อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าจะถามว่า “ทำไม” หรือถามว่า “ทำอย่างไร” การตั้งคำถามไม่ใช่เรื่องยาก เรื่องที่ยากกลับกลายเป็นการตอบคำถามมากกว่า และจะยากขึ้นไปอีกเมื่อต้องนำเอาแนวทางของคำตอบนั้นๆ ไปปฏิบัติจริงในภาคสนาม ดังคำที่เราเคยได้ยินบ่อยๆว่า “พูดง่ายแต่ทำนั้นยาก”

เหตุที่เป็นเช่นนี้ก็เพราะว่าคนพูดกับคนทำมักจะไม่ใช่เป็นคนคนเดียวกัน แต่เป็นคนละคนกัน คนพูดจะพูดให้เป็นอย่างไรก็ได้ตามความคิดและประสบการณ์ของตนเอง แต่คนทำมักจะติดข้ออุปสรรค ข้อปัญหา และข้อจำกัดมากมาย อันเป็นเหตุให้ทำไม่ได้อย่างที่คนพูดได้พูดไว้



เมื่อเป็นเช่นนี้ ถ้าเราอยากให้อะไรทุกอย่างเป็นไปได้ เราก็ควรเป็นคนตั้งคำถามและเป็นผู้หาคำตอบให้กับตัวเอง โดยมีคนอื่นทำหน้าที่เป็นเพียงผู้ให้คำปรึกษาหรือให้ข้อเสนอแนะน่าจะดีกว่า เพราะไม่มีใครรู้จักตัวเราเองเท่ากับตัวเราเอง

ถ้าเราเป็นทั้งผู้ตั้งคำถามและผู้ตอบคำถามในเวลาเดียวกัน โดยตั้งใจว่าจะตอบคำถามแบบซื่อสัตย์ มีสติ และไม่เข้าข้างตัวเองแล้วล่ะก็ คำถามที่ขึ้นต้นว่า “ทำไม” น่าจะตอบได้ง่ายกว่าคำถามที่ขึ้นต้นว่า “ทำอย่างไร?” เช่น

“ทำไมเราจึงชักหน้าไม่ถึงหลังซักที”

ตอบ “ก็เพราะเราใช้จ่ายเกินตัว”

“ทำไมเราไม่มีอย่างที่คนอื่นเขามี”

ตอบ “ก็เพราะเราไม่ขยันเท่าที่ควร”

“ทำไมเราไม่รวยอย่างคนอื่นเขาบ้าง”

ตอบ “ก็เพราะเราไม่พัฒนารายได้”

ใช้ครับ... เรา **“ไม่รู้จักพัฒนารายได้”** เพราะในยุคที่เป็นอยู่ทุกวันนี้ การที่เราจะมีโอกาสร่ำรวยมีเงินมีทองจากการเก็บหอมรอมริบเพียงอย่างเดียว จะเป็นเรื่องไกลตัวเหลือเกิน ถ้าวันนี้มีรายได้เดือนละ 10,000 บาท เก็บ 10% เท่ากับ 1,000 บาท ครบหนึ่งปีมีเงิน 12,000 บาท

ปีถัดไปก็เก็บอย่างนี้ไปเรื่อยๆ คือ 10% ลองถามตัวเองดูนะครับว่าเมื่อตอนอายุ 60 ปีเราจะมีเงินเท่าไร และจำนวนเงินที่เก็บไว้ได้นั้น จะเรียกได้ว่าเป็นคนร่ำรวยได้หรือไม่

ดังนั้นถ้าท่านคิดว่าเป็นคนหนึ่งที่ยังมีความต้องการ โดยเฉพาะต้องการให้ชีวิตความเป็นอยู่ดีขึ้น หรือเรียกอีกอย่างว่า **“ยกระดับคุณภาพชีวิต”** ให้ดีขึ้นภายในเวลาอันควร ก็ขอแนะนำว่าต้องรู้จักคำว่า **“พัฒนารายได้”**

การพัฒนารายได้หมายถึง การทำให้รายได้ต่อวันหรือต่อเดือนจากเดิมที่เป็นอยู่ให้มีรายได้เพิ่มขึ้น และเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ โดยไม่มีกำหนดเท่าที่โอกาสจะเป็นไปได้ แต่ไม่ใช่ไปปล้นหรือไปคดโกงคนอื่นเขา หมายถึงการพัฒนาราย



ได้โดยสุจริต ซึ่งมีวิธีการทำได้หลายทาง ตัวอย่างเช่น การศึกษาสามารถเพิ่มรายได้ต่อวันให้สูงขึ้นได้ เช่น คนที่จบ ปวช. หรือ ปวส. เมื่อเข้ามาทำงานก็จะได้รับเงินเดือนแรกเข้าต่ำกว่าคนที่จบปริญญา นี้ขนาดยังทำงานไม่เป็นกันเลย เริ่มต้นก็มีความแตกต่างแล้ว หรือประสบการณ์ คนบางคนถึงจะมีการศึกษาไม่สูง แต่มีประสบการณ์สูง ก็สามารถมีรายได้มากกว่าคนที่ไม่มีประสบการณ์

หนึ่งในหลายๆ แนวทางในการพัฒนารายได้เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตให้ดีขึ้น คือการพัฒนาศักยภาพของตัวเองเพื่อก้าวเข้ามาสู่การเป็นนักขาย

อาชีพการขายเป็นอาชีพที่สามารถทำให้เราลืมตาอ้าปากได้โดยเร็ว เพราะ

- อาชีพการขายเปิดโอกาสให้เราหารายได้ได้ตลอดเวลาโดยไม่มีกำหนด
- อาชีพการขายเปิดโอกาสให้เราใช้ศักยภาพของเราอย่างเต็มที่

ด้วยเหตุผลเพียงสองประการนี้ เราก็น่าจะพอมองเห็นโอกาสได้บ้างว่าเราควรมีรายได้ตามที่เรากำหนดขึ้นมาเองตามความรู้และความสามารถที่แท้จริงของตัวเอง โดยที่ไม่จำเป็นต้องให้คนอื่นเป็นผู้กำหนดตามกรอบขององค์กรหรือของเจ้านายที่เราทำงานอยู่ หรือเรียกได้อีกอย่างว่า “ชีวิตนี้ไม่ต้องคอยแต่วันสิ้นเดือนเพียงอย่างเดียว”

เมื่อสำรวจตนเอง พอมองเห็นถึงความรู้ ความสามารถ และศักยภาพที่ตนเองมีอยู่ได้แล้ว ในขั้นตอนต่อไปก็มาถึงวิธีการของการนำความรู้ ความสามารถ และศักยภาพออกมาใช้อย่างที่มันควรจะเป็นอย่างเต็มที่ โดยไม่ติดเงื่อนไข ข้อจำกัด และข้ออุปสรรคใดๆ เพื่อการหารายได้ สร้างเนื้อสร้างตัว และเพื่อการยกระดับคุณภาพชีวิตของเราให้ได้ เพื่อ

“ อยู่ในความร่ำรวยที่เป็นจริง
มิใช่ความร่ำรวยที่อยู่แต่ในความฝัน ”



การสร้างคามฝันไม่ใช่เรื่องยาก คิดว่าหลายคนครั้งหนึ่งในชีวิตคงเคยฝันว่าถ้าถูกลอตเตอรี่รางวัลที่หนึ่งจะเป็นอย่างไร ถ้าท่านเป็นผู้หนึ่งที่เคยฝันเช่นนี้ ขอบอกได้เลยว่าไม่แปลก ท่านอาจเป็นเพียงคนอีกหนึ่งในล้านคนที่เคยฝันแบบนี้เหมือนกัน สิ่งที่สำคัญคือ เมื่อฝันแล้วเป็นอย่างไรบ้าง หลังจากเมื่อฝันแล้ว ท่านที่ตื่นจากฝัน ทุกอย่างก็เหมือนเดิม คือจนเหมือนเดิม

ดังนั้นต่อไปนี่เราน่าจะมาสร้างฝันของเราให้เป็นจริง ด้วยการ **เพิ่มอาชีพ** ขอย้ำอีกครั้งว่า **เพิ่มอาชีพ** เหตุที่ใช้คำนี้ ก็เพราะว่าในการเริ่มต้นทำงานขายสมัยนี้ ไม่จำเป็นที่จะต้องลาออกจากงานเดิมเพื่อหาหรือสมัครงานใหม่ เรียกว่าเปลี่ยนอาชีพในทันทีทันใด เพราะปัจจุบันมีบริษัทขายตรงมากมายที่ เชื่อถือได้ เปิดโอกาสให้เราไปทดลองทำงานการขาย สำคัญตรงที่ว่าท่านมีความมุ่งมั่นจะเอาจริงเอาจังกับมันมากน้อยแค่ไหนเท่านั้น

ขั้นตอนที่จะขอแนะนำสำหรับคนที่คิดอยากจะทำอาชีพเสริมเพื่อเพิ่มรายได้ด้วยการขาย ท่านจะต้องแสวงหาและตอบคำถามให้กับตัวเองให้ได้ดังนี้

1. ตระหนักแล้วถึงช่วงเวลา โดยดูจากช่วงเวลาที่ผ่านมา และมองเห็นถึงช่วงเวลาในอนาคตที่เหลืออยู่ว่า ถ้ายังคงดำรงวิถีชีวิตแบบเดิมก็ไม่มีทางที่จะลืมตาอ้าปากได้แน่ ซึ่งเป็นความตระหนักที่สำคัญมาก เพราะเป็นจุดเริ่มต้นของความเปลี่ยนแปลง จากเดิมอาจอยู่สบายๆ ไม่คิดอะไรมาก กลายเป็นคนขวนขวายทุกอย่างเพื่อทำให้ชีวิตในวันข้างหน้าดีขึ้น

เรื่องของความตระหนักนี้ไม่มีไม่ได้ เพราะเห็นมามากแล้วว่าคนที่เข้ามาทำงานขาย โดยเฉพาะขายตรง พวกที่มามีเพราะตามเพื่อน ทำเพราะอยู่ว่างๆ ไม่มีอะไรทำ หรือคิดว่าทำเพราะสนุกสนาน ฯลฯ สุดท้ายทำไมไม่ได้นานก็เลิก เหตุผลที่เลิกก็มีมากมาย แต่เมื่อประมวลและวิเคราะห์ดูแล้ว สาเหตุสำคัญที่เลิกก็เพราะงานขายเป็นงานที่ต้องพบต้องเจอกับของแปลกๆ ใหม่ๆ และอุปสรรคปัญหานานัปการ และเขาเหล่านั้นไม่มีเชื้อเพลิงของการต่อสู้มากเพียงพอที่จะเอาชนะปัญหาและอุปสรรคเหล่านั้นได้ สุดท้ายก็เลิกทำ

2. บริหารเวลา ให้จัดสรรเวลาในแต่ละวันและแต่ละสัปดาห์ ว่าเมื่อเราต้องทำงานขายเป็นอาชีพเสริม เราจะใช้เวลาไหน อย่าคิดว่าไม่มีเวลา ลอง



คำนวณให้ดี คนเรามีเวลาวันละ 24 ชั่วโมงเท่าๆ กัน แต่บางคนทำงานได้มากมาย ในขณะที่บางคนทำงานได้อย่างเดียวกับบอกว่าหมดเวลา

ตัวอย่างง่ายๆ เกี่ยวกับเรื่องเวลา ปกติเมื่อถามว่า หนึ่งปีสามารถทำงานเต็มที่ได้ที่เดือน หลายคนจะตอบว่า 12 เดือน แต่ท่านเชื่อไหมว่าหนึ่งปีสามารถทำงานได้ 13 เดือน ผมจะคำนวณให้ดู

วันหนึ่งปกติจะทำงานวันละ 8 ชั่วโมง หนึ่งเดือนทำงานถ้าหยุดวันอาทิตย์วันเดียว เท่ากับว่าหนึ่งเดือนทำงาน 26 วัน เมื่อคูณกับ 8 ชั่วโมง ก็จะทำงาน 208 ชั่วโมง ($8 \times 26 = 208$)

ถ้าเราทำงานเพิ่มอีกเพียงวันละหนึ่งชั่วโมง ทำงานเดือนละ 26 วัน ก็เท่ากับเดือนละ 26 ชั่วโมง เมื่อรวมกันทั้งปี ก็เท่ากับ $26 \times 12 = 312$ ชั่วโมง

ทำงานเพิ่มวันละหนึ่งชั่วโมง หนึ่งปีเท่ากับ 312 ชั่วโมง ถ้ามาคิดเป็นวันทำงาน ก็หารด้วย 9 เพราะเราทำงานวันละ 9 ชั่วโมง ก็จะได้เท่ากับ $\frac{312}{9} = 34.66$ ชั่วโมง คือประมาณ 34 วันทำงาน ซึ่งมากกว่าหนึ่งเดือน

สรุปก็คือ เราเพียงทำงานเพิ่มอีกวันละหนึ่งชั่วโมง เราก็จะมีวันทำงานเพิ่มอีกปีละหนึ่งเดือน แสดงว่าหนึ่งปีแทนที่เราจะได้รับเงินเดือนเพียง 12 เดือน เราก็สามารถรับเงินเดือนเพิ่มอีกหนึ่งเดือน เป็น 13 เดือนต่อปี คิดเท่านั้นเราก็มีรายได้เพิ่มแล้ว แต่ต้องไม่เป็นเพียงความคิดเท่านั้น ต้องลงมือทำด้วย

3. เลือก หมายถึงเลือกหาบริษัทขายตรงที่จำหน่ายสินค้าที่เหมาะสมกับบุคลิกของเรา หรือไม่ก็เป็นกลุ่มสินค้าที่เราพอมีโอกาสที่จะขายได้ ซึ่งจะทำให้เราขายได้ง่ายและขายได้ดีในอนาคต ข้อนี้หากเลือกได้ดี ก็จะทำให้เราสามารถทำงานและมีโอกาสประสบความสำเร็จได้ง่าย

“การเริ่มต้นทำงานจากฐานเดิมของตัวเองที่มีอยู่ โอกาสสำเร็จย่อมง่ายกว่าการไปเริ่มต้นใหม่ทั้งหมด”

4. ศึกษา มีเรื่องที่ต้องศึกษาที่ไม่อยากให้ละเอียดดังนี้

- **ศึกษาบริษัท** ให้ศึกษาดูว่า บริษัทที่เราคิดจะไปเป็นนักขายตรงให้ นั้นเป็นบริษัทที่ทำธุรกิจขายตรงจริงๆ หรือไม่ เพราะปัจจุบันนี้มี



บริษัทที่ต้งขึ้นมาหลอกลวงมากมาย จนบางคนแปล MLM ใหม่ไป
แล้วว่า MLM แปลว่า “ไม่แกลหลอกฉัน ก็ฉันหลอกแก” วิธีดูง่าย ๆ
ก็คือ รายได้หลักของการทำธุรกิจควรมาจากการขายสินค้า ไม่ใช่มา
จากการหาสมาชิก

- **ศึกษาความมั่นคงของบริษัท** เพราะความมั่นคงของบริษัทกับ
คุณภาพของผลิตภัณฑ์นั้นมักจะไปด้วยกัน ดังนั้นความมั่นคงของ
บริษัทนอกจากจะทำให้เราได้รับผลตอบแทนแน่นอนแล้ว เรายังได้
รับประกันอีกว่า สินค้าที่เราขายไปนั้นจะไม่สร้างปัญหากับเรากาย
หลัง หรือถึงมีปัญหาก็กยังมีคนรับผิดชอบ ไม่ใช่ปล่อยให้เราเป็น
ผู้รับผิดชอบโดยลำพัง
- **ศึกษาแผนผังการจ่ายผลตอบแทนจากการขาย** หรือที่ชาวขายตรง
มักใช้คำพูดว่าเป็นแผนการตลาดนั่นเอง ว่าบริษัทที่เรา กำลังคิดจะ
ทำงานด้วยนั้นมีวิธีหรือลำดับของการจ่ายผลตอบแทนเป็นเช่นไร
โดยศึกษาเปรียบเทียบกับบริษัทอื่น แนวทางที่ควรศึกษาคือ ระดับ
ของการจ่ายผลตอบแทนว่ามีขั้นตอนเช่นไร และความยากง่ายใน
การทำงานว่ามีความเป็นไปได้แค่ไหน เพราะบางแห่งบอกให้ผล
ประโยชน์มากกว่า แต่กว่าจะได้ก็เล็ดดตาแทบกระเด็น

เมื่อตรวจสอบและหาคำตอบให้กับตัวเองได้ทั้งสี่ข้อแล้ว จะรอช้าอยู่ทำไม
รีบเข้าไปสมัครกับบริษัทนั้นได้เลย ในส่วนอื่นๆ นอกจากนี้นี้บริษัทที่ท่านเข้า
ไปร่วมทำธุรกิจด้วยเขาจะสอนท่านเอง

“เวลาเป็นทรัพยากรอันมีค่าของชีวิต ที่ใช้ก็หมด ไม่ใช่ใช้ก็หมด”

อยากเรียนถามท่านว่า “ท่านใช้ทรัพยากรเวลาของท่านไปมากน้อยแค่
ไหน และปัจจุบันทรัพยากรเวลาของท่านเหลือมากน้อยเพียงใด”





2



SEED

ทำตัวอย่างไร
จึงจะขายเก่ง

ก่อนที่นักขายจะไปถามใครๆ ว่าทำอะไรจึงจะขายได้ ทำอย่างไรจึงจะขายเก่ง ขอให้ท่านลองย้อนกลับมาถามตัวท่านเองก่อนว่า ท่านมีความพร้อมแค่ไหนกับการก้าวเข้ามาเป็นนักขาย ความพร้อมในที่นี้หมายถึงความพร้อมขั้นพื้นฐาน คือคุณสมบัติที่จำเป็นต้องมีสำหรับคนที่ จะก้าวเข้ามาเป็นนักขายที่ดีและประสบความสำเร็จในอนาคต

งานในอาชีพใดๆ ก็ตาม หากผู้ปฏิบัติงานมีคุณสมบัติเหมาะสมและสอดคล้องกับลักษณะของงานในอาชีพนั้นๆ ผู้ปฏิบัติก็ย่อมมีโอกาสที่จะทำงานนั้นให้ประสบความสำเร็จได้ด้วยดี ในงานขายก็เช่นเดียวกัน คุณสมบัติของนักขายที่จะกล่าวต่อไปนี้ อ่านดูแล้วอาจรู้สึกว้าวมืดมน แต่อย่าท้อใจอย่างจริงจังจิงว่า เป็นเรื่องธรรมดาที่มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมี

คุณสมบัติที่จำเป็นสำหรับการทำงานเป็นนักขายมีดังนี้

- มีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพงานขาย
- มีบุคลิกภาพที่เหมาะสม
- มีความกล้าและมีความมั่นใจ
- มีมนุษยสัมพันธ์ดี
- มีความคิดสร้างสรรค์

■ มีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพงานขาย ■

มีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพงานขายหมายถึง การมองอาชีพงานขายว่าเป็นอาชีพที่ดี เป็นอาชีพที่น่าสนใจ เป็นอาชีพที่เราชอบ และเป็นอาชีพที่สามารถสร้างความสำเร็จให้กับตัวเราได้

ทำไมนักขายต้องมองอาชีพงานขายในภาพที่ดีขนาดนั้น เหตุผลก็คือ “คนเราไม่น่าที่จะทำงานที่ตนเองไม่ชอบให้ได้ดี”

เมื่อเราไม่ชอบงานที่ทำ เราก็จะไม่สนุกหรือไม่มีความสุขเท่าใดนัก ในการทำงาน เมื่อไม่ชอบ ไม่สนุก โอกาสที่จะทำงานนั้นให้ดีก็เป็นไปได้ยาก และเมื่อทำได้ดีไม่ได้ โอกาสที่จะทำงานนั้นให้ประสบความสำเร็จก็ยากเช่นกัน



การมองอาชีพงานขายว่าเป็นงานที่ดี เป็นงานที่ทำแล้วเราชอบ เป็นงานที่ทำแล้วเราสนุก จึงถือได้ว่ามีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพการขาย ซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญเป็นอันดับแรกของการทำงาน

หากผู้ใดต้องการประสบความสำเร็จกับอาชีพงานขาย และเมื่อสำรวจตัวเองแล้วพบว่ายังมีทัศนคติที่ไม่ดีต่ออาชีพนี้ ก็ขอให้ปรับความคิดตัวเองเสียใหม่ เพื่อให้มองและมีทัศนคติที่ดีหรือทำให้ชอบงานขายให้ได้

เมื่อเราชอบและสนุกกับงานที่ทำ ปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นในระหว่างการทำงาน เราก็จะสามารถมองเห็นเป็นโอกาสมากกว่าจะมองเห็นเป็นปัญหา เพราะคนเราถ้าไม่ชอบงานที่ทำอยู่ ถึงแม้จะมีโอกาสดี ๆ อยู่ตรงหน้า ก็อาจมองเป็นปัญหาไปหมดก็ได้

มีโอกาสดั่งมองเห็นเป็นปัญหา นอกจากจะทำให้เสียโอกาสไปแล้ว เมื่อมองเห็นแต่ปัญหา มีแต่ปัญหา พบแต่ปัญหา เมื่อปัญหามีมากมาย เข้า ผู้ปฏิบัติก็จะท้อถอย ขาดกำลังใจในการทำงาน ในที่สุดงานขายก็จะล้มเหลว

เราจะมีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพงานขายได้อย่างไร

เราสามารถสร้างมุมมองที่ดีหรือทัศนคติที่ดีต่ออาชีพงานขายได้ด้วยการตั้งสติและคิดถึงงาน พยายามมองเห็นประโยชน์ของการทำงานในอาชีพนี้ซึ่งงานอื่นๆ ไม่มีให้ เช่น ประโยชน์ที่ได้ในส่วนที่นอกเหนือจากเงิน ซึ่งไม่ว่าเราจะทำงานอะไร เราก็จะมีรายได้เป็นเงินอยู่แล้ว แต่การทำงานขาย เราจะได้อะไรที่มากกว่าเงิน เช่น

1. งานขายเป็นงานที่เปิดโอกาสให้เราสร้างความสำเร็จได้เร็วกว่างานประจำ เหตุผลก็คือ เมื่อเราทำงานประจำ ชีวิตเราก็ถูกจำกัดอยู่กับเวลา 8 ชั่วโมงทำงาน แต่งานขายเป็นงานอิสระ คือมีอิสระที่จะทำมากแค่ไหนก็ได้ ยิ่งทำมากเราก็มีโอกาและประสบการณ์มาก ตัวอย่างเช่น ถ้าภายในหนึ่งปี หากเราทำงานวันละ 16 ชั่วโมง ก็เท่ากับว่าเราทำงานได้สองเท่าของคนที่ทำงานวันละ 8 ชั่วโมงทั่วๆ ไป เราใช้เวลาหนึ่งปีเท่ากัน แต่ด้วยความมีอิสระในการทำงาน โดยเฉพาะงานขายสิ่งที่เราจะได้มากกว่าคือ รายได้มากกว่า เรียนรู้ได้มากกว่า และ ประสบการณ์มากกว่า



ทั้งสามประการนี้ อยากจะรวมเรียกว่าทำให้เรามีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จมากกว่า

2. งานขายทำให้เราได้มีโอกาสได้พบและได้รู้จักคนมากกว่า

เมื่อเรามีโอกาสได้พบได้รู้จักคนมากๆ โอกาสแห่งความสำเร็จของเราก็มีมาก เพราะการรู้จักคนมาก เราก็จะมีโอกาสได้พูดจาและได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็น

บางสิ่งบางอย่างเราก็จะสามารถเรียนรู้ได้จากการบอกเล่าของผู้ที่มีประสบการณ์ โดยที่เราไม่จำเป็นต้องไปลองผิดลองถูก ไม่ต้องไปเจ็บตัว

บางสิ่งบางอย่างเราอาจคิดไม่ถึง เรื่องที่พูดที่คุยกันบางครั้งอาจเป็นเรื่องที่พูดกันธรรมดาของคู่สนทนาของเรา แต่อาจเป็นประโยชน์กับเรามากมาย ดังสุภาษิตของจีนที่กล่าวไว้ว่า “เมื่อรู้จักคนมาก โอกาสได้เงินก็มีมาก” เป็นต้น

■ มีบุคลิกภาพที่เหมาะสม ■

บุคลิกภาพในที่นี้หมายถึง ภาพรวมของตัวเราที่ปรากฏหรือแสดงออกมาให้ผู้คนได้มองเห็น ได้รับรู้ และส่งผลต่อความรู้สึกนึกคิดหรืออารมณ์ เช่น ชอบ ไม่ชอบ พอใจ ไม่พอใจ เป็นต้น

บุคลิกภาพแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ

บุคลิกภาพภายนอก หมายถึง สิ่งที่สามารถสัมผัสและรับรู้ได้ทันทีที่มองเห็น อันได้แก่

- รูปร่างหน้าตา เช่น ผอม อ้วน สูง เตี้ย หน้าแหลม หน้ามน ผิวขาว ผิวดำ เป็นต้น
- กิริยาท่าทาง เช่น ท่าที่นักร้อง ท่าที่เจ้าชู้ ไม่เรียบร้อย ท่าที่สุภาพ อ่อนโยน เป็นต้น
- การแต่งกาย เช่น เสื้อแขนยาว เสื้อแขนสั้น กระโปรงยาว กระโปรงสั้น แต่งหน้า เป็นต้น
- การพูดจา เช่น สำเนียง น้ำเสียง และการใช้ภาษา เป็นต้น



บุคลิกภาพภายใน หมายถึง สิ่งที่อยู่ในตัวเรา อยู่ในจิตใจของเรา เป็นสิ่งที่ไม่สามารถรับรู้ได้ในทันทีที่พบเห็น แต่ถ้ามีเวลาอยู่ด้วยกัน มีโอกาสได้พูดจากันจึงจะสามารถรับรู้ได้ เช่น ค่านิยม รสนิยม ทักษะคติ นิสัยใจคอ อารมณ์ เป็นต้น

สำหรับอาชีพนักขาย บุคลิกภาพภายนอกเป็นสิ่งที่ต้องพูดถึงและให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก เพราะบุคลิกภาพภายนอกเปรียบเสมือนประตูบานแรกที่จะเปิดเข้าสู่ดวงใจของลูกค้า

เพราะถ้าลูกค้าเห็นนักขายแล้วเกิดความรู้สึกที่เป็นบวก มีความรู้สึกพึงพอใจ สิ่งที่ดีตามมาคือการยอมรับในตัวนักขายคนนั้น เมื่อการยอมรับเกิดขึ้น มันก็ง่ายต่อการนำเสนอ หมายความว่าเมื่อนักขายพูดอะไร เขาจะสนใจที่จะรับฟังหรือตั้งใจฟัง เมื่อตั้งใจฟัง ก็ง่ายต่อการทำความเข้าใจ เมื่อเข้าใจโอกาสขายได้ก็จะมีตามมา สิ่งเหล่านี้เกิดขึ้นเป็นเหมือนลูกโซ่อย่างต่อเนื่อง

ในทางตรงกันข้าม ถ้าลูกค้าได้พบกับนักขายแล้วเกิดความรู้สึกที่ไม่ดี ก็เท่ากับว่าใจปิด การรับฟังก็ปิด บางครั้งอาจจะฟังด้วยความเกรงใจ ส่วนในความคิดของเขานั้น คิดว่าเมื่อไรจะพูดจบแล้วกลับไปเสียที อย่างนี้การขายจะเกิดขึ้นได้อย่างไร

**“จะมีสักกี่คนที่อยากจะซื้อสินค้า
ทั้งๆ ที่ตัวเองยังไม่รู้จักสินค้านั้นดีพอ”**

บุคลิกภาพภายในจะมีผลระยะยาวต่ออาชีพงานขาย และมีผลต่อผู้ที่ต้องการเอาดีหรือต้องการสร้างความสำเร็จในอาชีพงานขาย ทั้งนี้ก็เพราะว่านักขายถึงแม้จะมีบุคลิกภาพภายนอกที่ดี จนสามารถทำให้ลูกค้าประทับใจ และเกิดการซื้อขายกันขึ้น แต่ถ้านักขายคนนั้นมีบุคลิกภาพภายในไม่ดี เช่น นิสัยไม่ดี ไม่สุจริต พูดจาไม่อยู่กับร่องกับรอย เมื่อลูกค้ารู้เข้า โอกาสที่จะซื้อซ้ำก็必将เกิดยากขึ้น



ความสำเร็จของอาชีพงานขายขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อตัวนักขายในระยะยาวอยู่ไม่น้อย ถ้าลูกค้าซื้อครั้งเดียวแล้วสาปส่ง นักขายจะมีความก้าวหน้าได้อย่างไร

บุคลิกภาพที่เหมาะสมหมายถึงอะไร

นักขายหน้าตาดี แต่งตัวดี ทำทางดี พูดจาก็ดี ไม่ได้หมายความว่า จะเป็นคนที่เหมาะสมที่จะเป็นนักขาย เพราะความเหมาะสมจะต้องขึ้นอยู่กับว่า เขาขายอะไรด้วย เช่น นักขายทำทางภูมิฐาน แต่งตัวมีรสนิยม มีน้ำหนักตัว 120 กิโลกรัม คงจะขายสินค้าได้หลายประเภท ยกเว้นยาลดความอ้วน เป็นต้น

ความเหมาะสมนอกจากจะขึ้นอยู่กับสินค้าที่ขายแล้ว ยังขึ้นอยู่กับกลุ่มเป้าหมายหรือกลุ่มลูกค้าที่เข้าพบด้วย เช่น ถ้าลูกค้าเป็นร้านค้าอยู่ในตลาดต่างจังหวัด นักขายก็ไม่จำเป็นต้องใส่สูท ผูกเนคไท อาจใส่เสื้อเชิ้ตธรรมดา สีขาว กางเกงสีเข้มก็ได้ แต่อย่าให้ถึงขนาดกางเกงยีน เสื้อยืด รองเท้าผ้าใบ ก็แล้วกัน

เราจะพัฒนาบุคลิกภาพของเราได้อย่างไร

แนวทางในการพัฒนาบุคลิกภาพประกอบด้วย

1. สำรวจว่าบุคลิกภาพภายนอกที่เราเป็นอยู่นี้เป็นอย่างไรบ้าง แล้วลำดับเป็นข้อ โดยเริ่มต้นจากรูปร่างหน้าตา การแต่งกาย กิริยาท่าทาง การพูดจว่าเป็นเช่นไร

2. เปรียบเทียบกับมาตรฐานที่ควรจะเป็น ซึ่งสามารถสอบถามได้กับหัวหน้าหรือเพื่อนนักขายด้วยกัน

3. ให้ยึดหลักที่ว่า **สิ่งดีรักษาไว้ สิ่งไม่ดีให้แก้ไข** โดยอาจแก้ไขทีละอย่าง เราไม่จำเป็นต้องทำทั้งหมดในเวลาเดียวกันก็ได้

4. เมื่อแก้ไขได้แล้ว ให้สำรวจใหม่ว่ามีสิ่งใดอีกที่ควรปรับปรุง แล้วก็ดำเนินการแก้ไขต่อไปอย่างไม่มีวันสิ้นสุด

เคยได้ยินคำพูดประโยคหนึ่งเกี่ยวกับบุคลิกภาพของคน ซึ่งน่าสนใจจึงเก็บมาฝากคือ



“ไม่มีใครมีบุคลิกดีจนไม่มีที่ติ และ ไม่มีใครมีบุคลิกเลวจนไม่มีที่ชม”

เมื่อกาลเวลาเปลี่ยนไป สังคม ค่านิยม การรับรู้ รวมทั้งความรู้ของคนก็จะเปลี่ยนตามไป สิ่งที่เคยถูกต้องในเวลานึงก็อาจผิดในอีกเวลานึง

นักศึกษาที่จะประสบความสำเร็จ จึงควรเป็นผู้ที่หมั่นตรวจสอบและพัฒนาบุคลิกภาพของตนเองอยู่เสมอ

เราได้กล่าวถึงคุณสมบัติของนักศึกษาที่จำเป็นต้องมีไปแล้วสองข้อคือ ควร มีทัศนคติที่ดีต่ออาชีพงานขาย และการพัฒนาบุคลิกภาพสำหรับการเป็น นักขาย คุณสมบัติที่จำเป็นข้อต่อไปที่จะกล่าวถึงคือความกล้าและความมั่นใจ ที่นักศึกษาจำเป็นต้องมีเพื่อการสร้างความสำเร็จในการขาย

■ มีความกล้าและความมั่นใจ ■

ความกล้า ในที่นี้หมายถึง ความกล้าที่จะเข้าไปพบลูกค้า โดยเฉพาะลูกค้ารายใหม่ที่เรายังไม่เคยรู้จัก ความกล้าที่จะเผชิญและยอมรับกับความเจ็บปวดเมื่อถูกลูกค้าปฏิเสธหรือถูกไล่

ความมั่นใจ หมายถึง ความมั่นใจในตัวเองที่จะทำงานให้ประสบความสำเร็จ ความมั่นใจที่จะเผชิญกับคำถามต่างๆ ที่ลูกค้าสอบถาม และความมั่นใจในตัวเองว่าจะสามารถเอาชนะอุปสรรคต่างๆ อย่างได้

งานขายเป็นงานที่ต้องพบกับสิ่งใหม่ๆ อยู่เสมอ ดังนั้นการที่คนเราต้องเผชิญกับสิ่งใหม่อยู่ตลอดเวลา จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีความมั่นใจและความกล้าเพียงพอ เพราะสิ่งที่กำลังเผชิญมันจะไม่เหมือนกับสิ่งที่เคยทำอยู่แล้ว สิ่งใดที่เคยทำ สิ่งใดที่เคยพบ เราก็น่าจะรู้อยู่แล้วว่าผลลัพธ์จะออกมาเป็นเช่นไร ถึงแม้บางครั้งจะเบี่ยงเบนไปบ้างก็คงไม่มาก เราจึงไม่ค่อยมีปัญหาเรื่องความกล้าและความมั่นใจ

ซึ่งผิดกับการที่ต้องเผชิญกับสิ่งใหม่ๆ ผลจะเป็นเช่นไรก็คาดเดายาก อย่างเช่น การเข้าพบลูกค้ารายใหม่ เป็นต้น ทำให้ใครก็ตามที่จะทำงานเป็น นักขาย จำเป็นต้องมีความกล้าและความมั่นใจในตัวเองมากเป็นพิเศษ



เราจะสร้างความกล้าและความมั่นใจในตัวเองได้อย่างไร

ความกล้า ตรงกันข้ามกับความกลัว

ความกล้า ทำให้เกิดความมั่นใจ

ความมั่นใจ ทำให้เกิดความกล้า

เมื่อไม่มั่นใจ ความกล้าก็จะลดลง จนเป็นความกลัว

คนเรากลัวอะไร คนเรากลัวความไม่รู้ เพราะไม่รู้ว่ามันเป็นอะไร ไม่รู้ว่ามันจะเกิดอะไรขึ้นหลังจากนั้น ไม่รู้ว่าเราจะทนได้หรือไม่ เช่น กลัวความมืด เพราะไม่แน่ใจว่าในความมืดนั้นมีอะไร พอเปิดไฟสว่าง มองเห็นว่ามีอะไร ความกลัวก็หายไป กลัวความตาย เพราะไม่รู้ว่าจะตายแล้วไปไหน ถ้ารู้ว่าตายแล้วจะไปเกิดเป็นอะไร เกิดเป็นดารา ก็อาจมีหลายคนที่ไม่กลัวตาย

ในงานขาย นักขายกลัวอะไร

กลัวการพบลูกค้า เพราะความไม่เคยชินในการที่จะต้องพบปะผู้คนที่เราไม่รู้จัก แต่เราต้องเป็นฝ่ายทักทายเขาก่อน โดยไม่รู้ว่าจะผลจะเป็นเช่นไร คือไม่รู้ว่าเขาจะต้อนรับหรือไม่ หรือเขาจะไล่ส่ง

เรื่องนี้คงต้องแก้ที่ความเคยชิน หมายถึงทำให้เคยชิน ทำให้เป็นเรื่องธรรมดา สำหรับนักขายใหม่เมื่อเกิดความรู้สึกเช่นนี้ สามารถจะแก้ไขในเบื้องต้นได้ด้วยการอย่าไปคนเดียว ควรหาคนไปเป็นเพื่อน คนที่เป็นหัวหน้า นักขายก็ควรต้องรู้ถึงความรู้สึกเช่นนี้ของนักขายใหม่ด้วย เมื่อได้มีโอกาสไปบ่อยๆ เข้าก็จะเกิดความเคยชิน ความกลัวก็จะเริ่มลดลง จนในที่สุดมองเห็นเป็นเรื่องธรรมดา

กลัวตอบคำถามไม่ได้ กลัวพูดไม่ถูก กลัวพูดไม่ออก เรื่องนี้คนอื่นช่วยไม่ได้ ต้องช่วยตัวเอง นักขายบางคนกล้าแสดงออก กล้าขึ้นเวที กล้าทำอะไรหลายๆ อย่าง แต่ไม่กล้าพบลูกค้า เพราะกลัวว่าถ้าลูกค้าสอบถามมากๆ จะตอบคำถามไม่ได้หรือไม่มั่นใจว่าจะตอบได้ดี ความกลัวหรือความไม่มั่นใจนี้เกิดจากความไม่รู้ ไม่รู้อะไรบ้าง ก็คือ ไม่รู้จักตัวเอง ไม่รู้จักบริษัท ไม่รู้จักสินค้า ไม่รู้จักลูกค้า และ ไม่รู้จักคู่แข่ง



สอนนักขาย ให้ รวย



เมื่อสำรวจตัวเอง พอมองเห็นถึงความรู้ ความสามารถ
และศักยภาพที่ตนเองมีอยู่แล้ว ในขั้นตอนต่อไป
ก็มาถึงวิธีการนำความรู้ ความสามารถ และศักยภาพ
ออกมาใช้อย่างเต็มที่ โดยไม่ติดเงื่อนไข ข้อจำกัด
ข้ออุปสรรคใดๆ เพื่อการหารายได้ สร้างเนื้อสร้างตัว
และยกระดับคุณภาพชีวิตของเราให้ดีขึ้น เพื่อ

"อยู่ในความร่ำรวยที่เป็นจริง มิใช่ความร่ำรวยที่อยู่ในความฝัน"

ต้องสำนึกเสมอว่า บนเส้นทางของนักขายนั้น

"ไม่เคยเห็นนักขายที่กะล่อน ปลิ้นปล้อน ประสบความสำเร็จจริงๆ

ในชีวิตสักคนเดียว" และขอให้เพื่อนนักขายทุกท่านต้องไม่ลืมว่า

"เป็นนักขาย ต้องตระหนักไว้เสมอว่า หน้าที่ของการเป็นนักขาย

คือต้องขายให้ได้ นักขายไม่ได้มีหน้าที่คอย

แต่หาคำตอบว่าทำไมตนเองจึงขายไม่ได้

เพราะไม่เคยมีใครได้ประโยชน์จากการแก้ตัว"

ISBN 978-974-212-408-3



9 789742 124083

150 บาท