

(The Smart Ways of a Great Salesperson)

วิธีอันชาญฉลาด ของนักขายที่เป็นเลิศ

รู้จักลูกค้าให้ดีขึ้นกว่าเดิม

เข้าใจความต้องการของพวกเขา

สร้างความสัมพันธ์ที่ดีจริงใจและ

มุ่งเน้นการแก้ปัญหา มากกว่าการขายเพียงอย่างเดียว

รวมแะสู่ความสำเร็จทั้งยอดขายนักขายองค์กรที่ได้รับความนิยมสำเร็จ



สมชาติ กิจยรรยง

คำคมและกุศโลบายเพิ่มเติมสำหรับนักขาย:

สร้างความสัมพันธ์ที่ดี:

"การขายไม่ใช่การปิดการขาย แต่เป็นการเปิดความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน"

เน้นที่ลูกค้า:

"ลูกค้าไม่ได้สนใจว่าคุณจะปิดการขายได้หรือไม่ พวกเขาสนใจว่าธุรกิจของพวกเขาจะดีขึ้นได้อย่างไร"

เข้าใจความต้องการ:

"จงปลูกเร้าความต้องการของลูกค้า ผู้ที่ทำได้จะมีคนทั้งโลกอยู่ข้างเขา"

ลงมือทำจริง:

"หนทางที่จะเริ่มต้นคือการหยุดพูดและเริ่มลงมือทำ"

เรียนรู้จากความผิดพลาด:

"เรียนรู้จากความผิดพลาดของผู้อื่น คุณไม่สามารถมีชีวิตอยู่ได้นานพอที่จะทำผิดพลาดนั้นได้ด้วยตัวเอง"

มีความเชื่อมั่น:

"เก้าสิบเปอร์เซ็นต์ของการขายคือความเชื่อมั่น และอีก 10 เปอร์เซ็นต์คือการโน้มน้าวใจ"

อย่าท้อแท้:

"อย่ามัวแต่โทษโชคชะตา หากคุณไม่แสวงหาโอกาสให้ตนเอง"

มุ่งมั่นและอดทน:

"ความสำเร็จไม่ใช่เรื่องของโชค แต่เกิดจากความพยายาม
และความอดทน"

มองหาโอกาส:

"อย่ารอช้า เพราะเวลาจะไม่เหมาะสม เริ่มต้นจากจุดที่คุณยืน
อยู่"

สร้างความแตกต่าง:

"ความสำเร็จไม่ได้หมายถึงแค่การหาเงิน แต่หมายถึงการ
สร้างความแตกต่าง"

หน้าลิขสิทธิ์อีบุ๊ก

สถาบันส่งเสริมการพัฒนาบุคลากร(IBC GROUP)

วิธีอันชาญฉลาดของนักขายที่เป็นเลิศ

(The Smart Ways of a Great Salesperson)

ราคา-200-บาท

ข้อมูลบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

“คุณสามารถมีทุกสิ่งทุกอย่างได้ตามที่ต้องการ เพียงแค่คุณช่วยเหลือ
ให้คนอื่นให้พอได้ในสิ่งที่พวกเขาต้องการ” — Zig Ziglar

“คุณควรจะลดการจ้องจะเอาแต่ขายลงมา และเริ่มทำงานกับลูกค้าราว
กับว่าพวกเขาซื้อคุณไปเรียบร้อยแล้ว” — Jill Konrath

“จงทำให้ดีที่สุดเสมอ อะไรที่คุณหว่านเมล็ดเอาไว้ในตอนนี้ คุณจะ
เก็บเกี่ยวในภายหลังแน่นอน” — Og Mandino

“ปลูกเร้าความต้องการของอีกฝ่าย ผู้ที่สามารถทำสิ่งนี้ได้จะมีทั้งโลก
อยู่กับเขา เขาผู้นั้นจะต้องไม่เดินเดียวดาย” — Dale Carnegie

ISBN(E-BOOK) -978-616-94896-8-9

บรรณาธิการต้นฉบับ สมชาติ กิจยรรยง

ศิลปกรรม/ออกแบบปก นางสาววิวรรณ ไชยวัชรนนท์

พิสูจน์อักษรโดย นางสาววิวรรณ ไชยวัชรนนท์

อีเมล skillupinter@gmail.com

จัดพิมพ์และจัดจำหน่ายโดยสมชาติ กิจยรรยง

399 ถ.ลาดพร้าว121 คลองจั่น บางกะปิ กทม.10240

คำนำ

วิธีอันชาญฉลาดของนักขายที่เป็นเลิศ

(The Smart Ways of a Great Salesperson)

ในยุคปัจจุบัน กลยุทธ์การขายสำหรับนักขายต้องปรับตัวให้ทันกับเทคโนโลยีและการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภค โดยเน้นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า การเข้าใจความต้องการของลูกค้า และการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลอย่างมีประสิทธิภาพ กลยุทธ์การขายสำหรับนักขายในยุคปัจจุบัน:

การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า: สร้างความไว้วางใจและความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับลูกค้า ด้วยการรับฟังความต้องการอย่างตั้งใจ ตอบสนองอย่างรวดเร็ว และให้ความสำคัญกับการบริการหลังการขาย

การใช้เทคโนโลยีดิจิทัล: Social Media Marketing: ใช้แพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียเพื่อสร้างการรับรู้และเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย

Content Marketing: สร้างเนื้อหาที่มีคุณค่าและน่าสนใจ เพื่อดึงดูดและให้ข้อมูลแก่ลูกค้า

Video Marketing: สร้างวิดีโอเพื่อนำเสนอสินค้าหรือบริการ และสร้างการมีส่วนร่วมกับลูกค้า

Live Streaming: ไลฟ์สดเพื่อนำเสนอสินค้าหรือบริการแบบเรียลไทม์ และตอบคำถามลูกค้าได้ทันที

SEO และ SEM: ปรับปรุงเว็บไซต์และเนื้อหาให้ติดอันดับ
การค้นหาบนเครื่องมือค้นหา เพื่อเพิ่มการมองเห็น

CRM (Customer Relationship Management): ใช้ระบบ
CRM เพื่อจัดการข้อมูลลูกค้า ติดตามความสัมพันธ์ และวางแผนการ
ขาย

การเข้าใจความต้องการของลูกค้า: ศึกษาพฤติกรรม
ผู้บริโภค และปรับกลยุทธ์การขายให้สอดคล้องกับความต้องการที่
เปลี่ยนแปลงไป

การพัฒนาทักษะ: ทักษะการขาย: พัฒนาทักษะการ
สื่อสาร การเจรจาต่อรอง การแก้ปัญหา และการสร้างความสัมพันธ์

ทักษะด้านเทคโนโลยี: เรียนรู้การใช้เครื่องมือดิจิทัลและ
เทคโนโลยีต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการขาย

ทักษะการวางแผน: วางแผนการขายและติดตาม
ผลลัพธ์ เพื่อปรับปรุงกลยุทธ์อย่างต่อเนื่อง

การสร้างความน่าเชื่อถือ: สร้างความไว้วางใจและความ
น่าเชื่อถือให้กับลูกค้า ด้วยการรักษาคำมั่นสัญญา และให้ข้อมูลที่
ถูกต้อง

การติดตามผลและปรับปรุง: ติดตามผลการขายและวิเคราะห์
ข้อมูล เพื่อปรับปรุงกลยุทธ์และวิธีการขายให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

การตั้งเป้าหมาย: กำหนดเป้าหมายการขายที่ชัดเจน และ
ติดตามความคืบหน้าอย่างสม่ำเสมอ

สรุป: นักขายในยุคปัจจุบันต้องเป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถ
ในการใช้เทคโนโลยี สามารถสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า และเข้าใจ
ความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง กลยุทธ์การขายต้องปรับตัวให้
ทันกับการเปลี่ยนแปลง และมุ่งเน้นการสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับ
ลูกค้า เพื่อให้เกิดการซื้อซ้ำและการบอกต่อ นั่นก็เพราะกุศโลบายก็คือ
แนวทางหรือวิธีการอันแยบคายหรือแยบยลซึ่งเป็นวิธีอันชาญฉลาดที่
ในอู่ไก่เล่มนี้ได้บอกแนวทางสร้างความสำเร็จสู่การเป็นนักขายที่เป็น
เลิศนั่นเอง โชคดีนะครับ

ด้วยความปรารถนาดี

สมชาติ กิจยรรยง

สารบัญวิธีอันชาญฉลาดของนักขายที่เป็นเลิศ

(The Smart Ways of a Great Salesperson)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 1 จะอยู่ได้อย่างไรในอาชีพการขาย (How to survive in a sales career)	1
บทที่ 2 บันไดสู่ความสำเร็จของนักขายมืออาชีพ (The ladder to success for professional salespeople)	14
บทที่ 3 กระบวนการขั้นตอนในการเสนอขาย (The process of offering a proposal)	22
บทที่ 4 สู่ความฝันด้วยการฟันฝ่า (Towards your dreams through struggle)	30
บทที่ 5 ยุคใหม่ในการขาย (A new era in sales)	40
บทที่ 6 พัฒนาคุณสมบัติเพื่อสร้างทรัพย์สิน (Develop qualities to create wealth)	46
บทที่ 7 บทบาทของนักขายมืออาชีพที่ควรจะทำ (The role that a professional salesperson should play)	54
บทที่ 8 กลยุทธ์ทางการตลาดสมัยใหม่สำหรับนักขาย (Modern Marketing Strategies for Salespeople)	59
บทที่ 9 ลูกค้าไม่มีทางหมด (You never run out of customers)	68

สารบัญวิธีอันชาญฉลาดของนักขายที่เป็นเลิศ

(The Smart Ways of a Great Salesperson)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 10 สื่อเครื่องมือหรืออุปกรณ์การขายนั้นสำคัญไฉน	84
(Why are sales tools and equipment important?)	
บทที่ 11 ศิลปะการทาบถามก่อนการเสนอประโยชน์	89
(The art of approaching before offering benefits)	
บทที่ 12 เทคนิคการบริหารเวลาสำหรับนักขาย	93
(Time Management Techniques for Salespeople)	
บทที่ 13 จะขายอย่างไรในภาวะปัจจุบัน	100
(How to sell in the current situation)	
บทที่ 14 สวนกระแสแรงกดดันจากการทำงาน	109
(Counter the pressure of work)	
บทที่ 15 ยุทธวิธีทางการตลาดเพื่อการสร้างแรงจูงใจ	114
(Marketing strategies for motivation)	
บทที่ 16 มาเพิ่มพูนพลังใจในการทำงานกันเถอะ	120
(Let's increase our motivation for work)	
บทที่ 17 ลูกค้านี้เก่ากับลูกค้าใหม่จะติดต่ออย่างไร	129
(How do existing and new customers contact you?)	
บทที่ 18 ศิลปะการพูดสื่อสารเพื่อการขายที่ทรงประสิทธิภาพ	134
(The Art of Effective Sales Communication)	

สารบัญวิธีอันชาญฉลาดของนักขายที่เป็นเลิศ

(The Smart Ways of a Great Salesperson)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 19 ดูใจผู้ซื้อก่อนตัดสินใจนำเสนอ	146
(Consider the buyer's feelings before making a decision)	
บทที่ 20 เปิดดียอมปิดได้ด้วย 100 วาตะชนะใจในลูกค้า	151
(A good opening can be closed with 100 phrases that win the hearts of customers)	
บทที่ 21 วิธีการกระตุ้นแรงเร้าให้ตัดสินใจ	159
(How to stimulate decision making)	
บทที่ 22 บัญญัติครองใจลูกค้ากับการเสนอขาย	168
(Winning Customers' Hearts with Sales Proposals)	
บทที่ 23 ศิลปะการสร้างกำลังใจเพื่องานขาย	173
(The Art of Motivation for Sales)	
บทที่ 24 สร้างพลังจิตสร้างภาพ สร้างความสำเร็จ	179
(Create mental power, create images, create success)	
บทที่ 25 สร้างสิ่งที่จะจูงใจให้กับลูกค้าหรือผู้ใช้บริการหรือลูกค้า	188
(Create something that will motivate customers or customers to serve you)	

สารบัญวิธีอันชาญฉลาดของนักขายที่เป็นเลิศ

(The Smart Ways of a Great Salesperson)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 26 -10C,10Pและ15ป.ที่ควรคำนึงเพื่อการนำเสนอสินค้าให้ได้ผล	199
(10C, 10P and 15P that should be considered for effective product presentation)	
บทที่ 27 ศิลปะในการเจรจาต่อรอง	213
(The art of negotiation)	
บทที่ 28 อ่านใจลูกค้าจากภาษาท่าทาง	224
(Read your customers' minds through body language)	
บทที่ 29 -108ปัญหาข้อโต้แย้งและการทำลายกำแพงปฏิเสธ	235
(108 Problems of Controversy and Breaking the Wall of Denial)	
บทที่ 30 ลูกค้าหลากหลายชนิดกับการทำให้ตัดสินใจซื้อ	250
(Different types of customers and making purchasing decisions)	
บทที่ 31 เทคนิคและกลยุทธ์สรุปการขาย	259
(Sales Summary Techniques and Strategies)	
บทที่ 32 ลูกค้าหลากหลายชนิดกับการปิดการขาย	275
(Different types of customers and closing sales)	

สารบัญวิธีอันชาญฉลาดของนักขายที่เป็นเลิศ

(The Smart Ways of a Great Salesperson)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 33 แนวทางในการวิเคราะห์และประเมินผลงาน ภายหลังการขาย	284
(Guidelines for analyzing and evaluating post-sales performance)	
บทที่ 34 เคล็ดลับที่ไม่ลับในการทำยอดขายสูงสุด	309
(The not-so-secret trick to maximizing sales)	
บทที่ 35 ถามตอบยกเครื่องเรื่องงานขาย	318
(Q&A about sales work)	

บทที่ 1 จะอยู่ได้อย่างไรในอาชีพการขาย

(How to survive in a sales career)

มีผู้กล่าวคนที่จะอยู่ในธุรกิจการขายนี้จะต้องเก่งหลาย ๆ ประการ อาทิ ต้องเก่งงาน เก่งคน เก่งคิด และเก่งการดำเนินชีวิตพูดง่าย ๆ ในบทนี้กำลังจะนำเสนอว่าจะอยู่อย่างไรในอาชีพขายหรือจะดำเนินชีวิตเพื่อพิชิตเป้าหมายได้อย่างไรในงานขายก็ขอเสนอเพื่อให้ท่านได้เสนอ 10 ประการดังนี้

1. มีความคิดในแง่บวก

หากทำงานด้วยความสงสัย ความลังเล ความไม่แน่ใจ ความเชื่อครึ่งไม่เชื่อครึ่ง ก็ย่อมที่บั่นทอนความรู้สึทางความคิด และสูญเสียเวลา นักขายจะยืนหยัด และยืนยงในยุทธจักรได้ต้องบวกกับสินค้า ทีมงาน หัวหน้า บริษัท นโยบาย ลูกค้า อาชีพ และตนเอง ท่านทราบไหมครับว่าความสงสัยเปรียบเหมือนหมอกหนาที่ล้อมรอบชีวิตไว้

2. มีเป้าหมายในการทำงาน

ไม่เห็นอาชีพขายตรงเป็นเหมือนศาลาพักร้อน หรือดอกไม้ริมทาง การเดินเรือ หรือการเดินทางโดยเครื่องบินจะไปยังจุดหมายปลายทางต้องอาศัยเข็มทิศ เป้าหมายของชีวิตของผู้คนที่เกิดมาสร้างโลกมากกว่าเป็นขยะของโลก ย่อมต้องมีเข็มทิศของชีวิตก็คือเป้าหมายในการทำงานในโลกมนุษย์ของเรายังมีคนจำนวนมากที่มัวรอแต่ความหวังว่าจะมีอะไรบางสิ่งบางอย่างเกิดขึ้น แทนที่จะใช้ความพยายามเพื่อทำสิ่งนั้นให้เกิดขึ้น

3.รู้ว่าการวางแผนงาน

แผนการเปรียบเหมือนลายแทงที่มุ่งค้นหาทรัพย์สมบัติ การที่เราใช้ชีวิต และทำงานอย่างมีแผนงาน ย่อมช่วยให้ยื่นหยัดอยู่ในอาชีพได้อย่างสง่าผ่าเผย เปรียบเหมือนมีแผนที่ของชีวิตสู่ความสำเร็จหากมีแผนการทำงาน เช่นแผนการขาย แผนการขยายตลาด แผนการพัฒนาทีมงาน แผนการพัฒนาดตนเอง ฯลฯ

4.หาความรู้พัฒนาตนเอง

เพราะการขายในยุคโลกาภิวัตน์เป็นการขายที่นักขายจะได้รับผลตอบแทนกับที่ตนเองขายสินค้าเอง และจากการขายสินค้าของเพื่อนที่นักขายชวนมาอย่างต่อเนื่อง และไม่มีขีดจำกัด หน้าที่ของนักขายจึงจะต้องอาศัยการศึกษาหาความรู้อยู่เสมอ และการบอกต่อเพื่อสร้างทีมงาน ความรู้ที่นักขายตรงพึงมีคือ รู้จักสินค้าของเรา วิธีการนำเสนอ การสาธิต รู้จักคู่แข่ง รู้จักวิเคราะห์ลูกค้า และรู้จักสภาพเศรษฐกิจตลาดการเมือง และสังคม เพื่อที่จะได้คุยกับผู้คนได้ทุก ๆ คน ทุก ๆ เรื่อง ทุก ๆ เวลา และทุกโอกาส

5.ปรับปรุงบุคลิกภาพที่เหมาะสม

เนื่องจากนักขายตรงย่อมต้องอาศัยบทบาทต่าง ๆ ในการขาย และการสร้างทีม ย่อมต้องอาศัยบทบาทต่าง ๆ ในการทำงานคือ

เป็นครู ⇒ ผู้ให้รายละเอียด ชี้แนะ และสอนสมาชิกใหม่

เป็นพี่เลี้ยง ⇒ ช่วยเหลือแนะนำให้คำปรึกษา และจูงใจ

เป็นนักบริหาร⇒ ช่วยแก้ไขปัญหา วางแผน สร้างองค์กร

บริหารคน

เป็นนักประชาสัมพันธ์ ⇒ เพื่อก่อให้เกิดความรู้สึที่ดีใน
ภาพลักษณ์ขององค์กร สินค้า และแผนการตลาด

เป็นนักแสดง ⇒ เพื่อเรียกร้องความสนใจ สร้างศรัทธา
ยอมรับ

เป็นดารา ⇒ ให้ศรัทธารักใคร่ ชมชอบ และชื่นชม

เป็นนักสอนศาสนา ⇒ โดยเผยแพร่หลักการ อุดมการณ์
และวิธีการทางธุรกิจในองค์กรของตน

เป็นผู้นำ ⇒ ให้เป็นตัวอย่างที่ดี และเกิดการเลียนแบบ

เป็นนักโฆษณา ⇒ ให้คล้อยตาม ยอมรับ ตัดสินใจ และ
เชื่อถือ

เป็นทนาย ⇒ แก่ต่างให้บริษัทในความเข้าใจผิดต่อบริษัท
ผลิตภัณฑ์ แผนงานขององค์กร

จากบทบาทต่างๆ เหล่านี้ นักขายจำเป็นต้องมีการพัฒนา
ปรับปรุงบุคลิกภาพที่เหมาะสม พุดง่าย ๆ คือ ดึงดูดให้แตก โดยการ
แต่งกายให้สุภาพ สะอาด เรียบร้อย และเหมาะสมกับลักษณะงาน
อาชีพปรากฏตัวที่มีความเชื่อมั่น กระตือรือร้น พุดจามองหน้าคน
สนใจผู้อื่น ตื่นตัวกับตนเอง ไม่อวดแบ่งวางท่า รู้จักคบหาสมาคม และ
สังคมต้องเป็น

6. รู้จักวิธีการสื่อความที่ดี

ปัจจัยของธุรกิจการขายเป็นเรื่องของสิ่งสำคัญ 3 ประการ คือ

1. เป็นเรื่องของคนขายคน :- คือ ขายความศรัทธา การยอมรับ และความเชื่อถือถือเป็นผู้ที่ชี้ช่องและช่วยสนับสนุนผลักดันให้ประสบ

ความสำเร็จ

2. เป็นเรื่องของการขายผลประโยชน์ :- คือ ระบบงานและขายแผนการตลาดที่จูงใจ เป็นไปได้ ยืดหยุ่น เป็นธรรมชาติต้อง ควบคู่กับการขายโอกาส และการขายฝัน

3. เป็นเรื่องของขายความต้องการ:-คือการขายความฝันที่ทุกคนต้องการเงินทองปัจจัยสี่แลหลักทรัพย์ที่สมบูรณ์พูนสุขการขายคนขายผลประโยชน์และขายความต้องการให้สำเร็จได้นักขายมืออาชีพจะต้องอาศัย องค์ประกอบ 3 ข้อ ก็คือ

1. รู้จักพัฒนาปรับปรุงบุคลิกภาพให้น่าเชื่อถือ และไว้วางใจ

2. มีความสามารถในการสื่อสาร ทั้งการพูด การนำเสนอ การสาธิต

3. มีความสามารถในการเปิดฉากการขาย และมีเทคนิคในการสรุปการขาย

โดยภาพรวมของการสื่อสารที่ดีในการพูดจะต้องพูดให้น่าถูกใจ น่า ก็คือ น่าฟัง น่าติดตาม น่าเชื่อถือ ถูกก็คือถูกคน ถูกโอกาส ถูกคน ใจก็คือ เข้าใจ จูงใจ เร้าใจ และตัดสินใจเป็นลูกค้ำหรือสมาชิกขององค์กร

7. ต้องสร้างกำลังใจ และความเชื่อมั่น

บ่เกิดกำลังใจเกิดจากปัจจัยหลาย ๆ ประการที่ หรือนักขาย
ควรรหาแนวทาง และวิธีการเสริมสร้างกำลังใจให้เข้มแข็งอยู่เสมอ
แนวทางในการสร้างเสริมกำลังใจอาจจะทำได้หลาย ๆ วิธี เช่น

1. มีการอบรมที่ถูกต้องให้ความสำคัญกับการเข้าประชุม
2. รู้จักฟังตนเอง ช่วยตัวเอง การรู้จักคุณค่าของเวลา
3. มีความเข้าใจในเรื่องวาทสนาไพเราะ เช่น น้อยใจในวาทสนาว่า
อัปโชคโสภณศรีต้องคิดว่า...การเรียนน้อย

หรือความรู้น้อยมิใช่ความผิดของเรา อย่าร้องว่าคำด้อยไม่
มีโอกาส หรือวาทสนา

4. มีความเข้าใจในเรื่องของอุปสรรค และความสำเริงเป็นของ
คู่กัน

8. ทำงานหนักอย่างสม่ำเสมอ

คำว่าทำงานหนักมิได้หมายความว่าต้องยก ต้องแบก หรือ
ต้องหาม หรือทำงานมาก ๆ แต่หมายความว่า ทำงานอย่างจริงจัง ทุ่มเท
และทำสม่ำเสมอเท่าที่เวลาจะอำนวยให้

ไม่ว่าสิ่งที่เราทำจะยากลำบากแค่ไหน

ขอเพียงเรารัก และใส่ใจที่จะทำมันอย่างแท้จริง

สักวันหนึ่งมันอาจจะสำเร็จลงได้

9.คบเพื่อนที่ดี

ตามโบราณกล่าวไว้ว่า “คบคนพาล ๆ ไปหาผิด คบบัณฑิต ๆ พาลไปหาผล ในมงคลชีวิต 38 ประการ 2 ข้อ แรกกล่าวไว้แต่ต้นไว้เลย ว่า

1. ไม่คบคนพาล

2.คบบัณฑิตลักษณะของบัณฑิต หรือเพื่อนดี มิได้หมายความว่าต้องเรียนจบชั้นปริญญาตรี วิธีสังเกตว่าเขาพอจะเป็นเพื่อนที่ดี หรือเป็นบัณฑิตได้หรือไม่ ให้สังเกตคุณสมบัติ 3 ประการ คือ

1.ชอบคิดดีเป็นปกติ

2.ชอบพูดดีเป็นปกติ

3.ชอบทำดีเป็นปกติ

เพื่อนที่ดีย่อมชักนำไปในทางที่ถูก ชอบทำแต่สิ่งที่เป็นธุระ ชอบทำแต่สิ่งที่ถูกต้องที่ควร เพื่อนนักขายควรหาทางไปมาหาสู่เพื่อนที่ดี ฟังคำพูด คำแนะนำ มีความจริงใจ และพยายามปฏิบัติตามแนวทางที่ถูกต้อง

10.พัฒนาตน พัฒนาฝีมือ

โดยรู้จักทบทวนผลการทำงาน วิเคราะห์ และพัฒนาศักยภาพของตนเองอยู่เสมอ คนเราเกิดมาต้องพัฒนาตนเองได้คนชอบการพัฒนา เปรียบเหมือนต้นไม้ที่เจริญเติบโตต่อไปได้ ถ้าหากคนหยุดการพัฒนา เปรียบเหมือนเป็นท่อนไม้รอเอาไว้ทำฟืน และเผาถ่านถ่านนั้น ดังนั้นนักขายควรแสวงหาหนทางพัฒนาตน พัฒนาฝีมือ

โดยการอ่านหนังสือ ฟังเทป ดูวีซีดี เรื่องที่ดีๆ เกี่ยวกับอาชีพ และธุรกิจสนทนา ประชุม เข้าอบรมสัมมนา เพื่อเสริมคุณค่าทางสมอง เพื่อสกัดจุดบอดมุ่งสู่การเป็นยอดนักขายโดยเราต้องถามตัวเองทุกๆ 6 เดือน หรือ 1 ปี ว่า

-เราได้บรรลุเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้หรือไม่ เพราะอะไร ?

-เราได้ให้การบริการที่มีคุณภาพ และปริมาณดีกับทีมงานหรือไม่ ?

-เรายังเป็นคนรับผิดชอบ และมีสปิริตหรือไม่ ?

-ที่ผ่านมานับถือภาพดีขึ้นหรือไม่ ?

-เราได้มุ่งมั่นการกระทำเป็นไปตามแผนหรือไม่ ?

-ความสัมพันธ์ของเรากับทีมงานยังมีอยู่หรือไม่ ?

-เราได้ใช้เวลาอย่างมีคุณค่าอยู่หรือไม่ ? ฯลฯ

ผู้เขียนเชื่อว่าปัญหา 10 ประการ ในการเดินบนถนนของธุรกิจการขายย่อมจะช่วยให้เรามีความสุขกับงานได้ สักมรอบตัวยอมรับ และได้รับความก้าวหน้า และก้าวไกลในอาชีพ สามารถทำให้เพื่อนร่วมงานรัก ทีมงานเกิดศรัทธา และหัวหน้าค้นหา ชื่นชม สมกับความเป็นมืออาชีพของท่าน

นักขายจะปรับเปลี่ยนแนวทางการขายได้อย่างไร ในภาวะปัจจุบัน(How can salespeople adapt their sales approach?)

การที่พวกเราได้ก้าวสู่ประตูทอง ของการขายที่ยึดถืออาชีพนั้นที่
มิได้เข้ามาพึ่งพาอาศัยชั่วคราวชั่วคราว เหมือนมาอาศัยศาลา พักผ่อน
หรือเข้ามาดื่มด่ำเย็นแก่กระหายผ่อนคลายความเหนื่อยยามเงินขาด
กระเป๋แล้วเราก็อำลาจากอาชีพนี้ไป ผู้เขียนขอเสนอแนวทางสร้างตัว
ให้มั่นคง มั่งคั่ง เพื่อความมั่งมี ด้วยยุทธวิธีการขายอย่างสร้างสรรค์
และปรับเปลี่ยนแนวทางการขายอย่างไรในภาวะปัจจุบัน ดังนี้

การขายอย่างสร้างสรรค์

ในอันที่เราจะสร้างตัวประกอบตน ให้ผู้มุ่งหวังสนใจในธุรกิจ
ของเราในเวลาเข้าพบประสบพัตร์กับผู้ที่คาดว่าจะเป็ลูกค้าของเรา
คือ

- 1.ขายสินค้าให้กับตัวเอง คือ เชื่อถือและเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์
ของเรา
- 2.ขายตัวเองให้กับตัวเอง คือ มีความเชื่อมั่นในตัวเองสูงใน
การติดต่อกับลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง
- 3.ขายตัวเองให้กับลูกค้า ด้วยมีการแสดงออกทางบุคลิกภาพ
และการสื่อสารที่ดี
- 4.ขายผลประโยชน์ให้กับลูกค้า ได้แก่ การขายผลตอบแทน
ของสินค้าหรือบริการที่ลูกค้าผู้มุ่งหวังจะได้รับ

5.สร้างความปรารถนาและตอบสนอง ด้วยการกระตุ้นพูด และสร้างแรงจูงใจให้ผู้มุ่งหวังสนใจ โดยใช้สื่อเครื่องมือหรืออุปกรณ์ การขายประกอบ

6.สร้างความสัมพันธ์ระยะยาว ก็คือ การสร้างมนุษย์สัมพันธ์ อันดีกับลูกค้าให้เป็นลูกค้าถาวรตลอดไป

นักขายจะปรับเปลี่ยนแนวทางการขายอย่างไรในภาวะ

ปัจจุบัน

ในยุคนี้เป็นยุคของข่าวสาร ข้อมูล จากสื่อและเทคโนโลยี ต่างๆ เพื่อให้ท่านหาคำสว่างไสวในอาชีพ ขอให้ใช้เทคนิคในการปรับ ตนเองอย่างไรในภาวะปัจจุบันดังนี้

1.กำหนดลูกค้าของเราให้ชัดเจน

คือ กำหนดว่าผู้มุ่งหวังที่เราจะไปแปรสภาพให้เขาเป็นลูกค้า ให้ชัดเจน ตามที่ผู้เขียนเคยแบ่งลูกค้าผู้มุ่งหวังไว้เป็น 3 กลุ่ม หรือ 3 ตลาด คือ

ก.ตลาดธรรมชาติ ได้แก่ วงศ์สาครณาญาติ หรือคนรู้จัก มักจะ ทั้งหลาย

ข.ตลาดจากการแนะนำ ได้แก่ การใช้การแนะนำ หรือถูก ลูกโซ่ ที่ได้คำแนะนำจากศูนย์อิทธิพล

ค.ตลาดที่สร้างขึ้นเอง ได้แก่ตลาดที่ต้องอาศัยความสามารถ ของเราในการติดต่อเป็นพิเศษ

โดยการสำรวจและวิเคราะห์ ตามสูตรที่เคยให้ไว้ คือ ผู้ที่สมควรที่จะเป็นลูกค้าคือ ผู้มั่งหวังที่มีเงิน มีอำนาจการตัดสินใจ และมีความต้องการ โดยเราจะต้องเป็นผู้กระตุ้น เน้นย้ำทำให้เขาเกิดความ ต้องการ เมื่อเราได้แบ่งกลุ่มและได้วิเคราะห์ลูกค้าแล้ว ให้กำหนด วัตถุประสงค์ในการติดต่อหรือเข้าพบเพื่ออะไร เช่น ทำความรู้จัก เสนอขาย เสนอขายเพิ่ม บริการเยี่ยมเยียน ฯลฯ

2. ต้องรู้จักสร้างฐานเพื่อการกระจายลูกค้า

นั่นก็คือ ต้องรู้จักการขายฐานลูกค้าหรือผู้มั่งหวัง โดยการยึด หัวขาดจาก 2 ตลาดใหญ่ ๆ คือ ตลาดจากการแนะนำ และตลาดที่สร้างขึ้น มาเอง ภารกิจที่สำคัญของนักขายมืออาชีพ คือ การสร้างฐานเพื่อ การกระจายลูกค้า

3. ปรับเปลี่ยนวิธีการขายเมื่อเวลาผ่านไป

เมื่อเวลาเปลี่ยนไปเงื่อนไขต่าง ๆ ย่อมเปลี่ยนแปลงไปยิ่งใน สภาวะการแข่งขัน คือ นักขายต้องทันโลก ทันเหตุการณ์ เพื่อใช้ในการ ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การขายให้ทันกับคน เช่น ระยะเวลาการให้เครดิต หรือการให้เครดิต โดยไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน เป็นต้น

4. ต้องใช้สมองและความอดทนมากขึ้น

คือ นักขายยุคใหม่ในอนาคตที่มีข่าวสารข้อมูลท่วมท้นนั้น ต้อง รู้ลึก รู้รอบ รู้กว้าง รู้ไกล ในอนาคต และมีวิสัยทัศน์ในการทำงาน ขาย ก็ต้องรู้จักใช้สมองในการวางแผนการขาย รู้จักใช้และบริหาร เวลาในการขาย และจะต้องอดทน อดกลั้น มิฉะนั้นจะอดกิน คือ

อดทนกับการบ่นกับการรอคอย หรือ ปัญหอันเกิดจากลูกค้าของเรา
สารพัดปัญหาในอนาคต

5.เป็นกระจกส่องเงาให้กับเราเอง

คือ ต้องรู้จักวิเคราะห์และประเมินตนเองอย่างถ่องแท้ในการ
ขายแต่ละวัน หรือ แต่ละสัปดาห์ที่ผ่าน ๆ มา ว่าขายได้เพราะอะไร
และขายไม่ได้เพราะอะไรที่ไม่เข้าข้างตนเอง

6.รู้จักพัฒนาสื่อหรือเครื่องมือการขายให้เหมาะสม

ตามที่ผู้เขียนเคยกล่าวไว้แล้วว่า ลูกค้าผู้มุ่งหวังของเรานั้นเขา
รู้มากขึ้น ฉลาดขึ้น เพราะข่าวสาร ข้อมูล หรือเทคโนโลยีนั้น
มีความสำคัญและมีความสำคัญกับลูกค้าเราเสมอ ดังนั้น เวลาเราจะไป
นำเสนอจะต้องเตรียมสื่อหรือเครื่องมือการขายให้เหมาะสม เพื่อน
นักขายสามารถอ่านในบทที่ว่าด้วยเรื่องสื่อเครื่องมือหรืออุปกรณ์การ
ขายนั้นสำคัญไฉน

7.เน้นการบริการเสมอ

ด้วยการให้ความสำคัญกับความพอใจของลูกค้ายิ่งขึ้นด้วย
การให้การบริการทั้งก่อน ระหว่าง และภายหลังการขาย การบริการทำ
ให้ลูกค้าเกิดการซื้อซ้ำ ซื้อเพิ่ม และซื้อตลอดไปด้วยการให้บริการที่ดี
นอกจากนี้เราควรจะต้องให้บริการลูกค้าผู้มุ่งหวังทั้งที่เกี่ยวข้องและไม่
เกี่ยวข้องกับการขายอีกด้วย

8. รู้จักสร้างสายสัมพันธ์

เพื่อสร้างสรรค์ผลงานนักศึกษาต้องสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าและทีมงานในเวลาดำเนินงานขาย กับลูกค้าก็ใช้กลยุทธ์การขายโดยการขายในรูปแบบเป็นที่ปรึกษากับลูกค้ามากขึ้น กับทีมงานต้องช่วยเหลือ และร่วมมือกับเพื่อน ๆ หรือหัวหน้าทำให้เขารู้สึกว่าเรามีส่วนร่วมหรือส่วนหนึ่งของทีมงาน

9. รู้จักเติมกำลังใจให้เต็มร้อยเสมอ

ด้วยการอ่านดี คิดดี พุทธดี ฟังแต่เรื่องดี ๆ และอยู่ใกล้คนเก่ง คนที่มีฝีมือ เพื่อเสริมเพิ่มเติมกำลังใจให้มีไฟในเวลาออกสนามเสมอ ขอแนะนำว่าเวลาท้อแท้หรือหมดกำลังใจขอให้ไปหาเพื่อนหรือหัวหน้าที่มีกำลังใจดีพูดคุยหรือสนทนา แต่อย่าไปหาเพื่อนที่หมดไฟหรือกำลังใจตกพูดคุยก็แล้วกัน

10. ไม่ติดเหยื่อมนุษย์

เหยื่อมนุษย์อันได้แก่อบายมุข 6 ประการ อันได้แก่

- ค่ำน้ำเมาหรือสิ่งเสพติด
- เที่ยวกลางคืน
- เที่ยวหรือบันเทิงในสิ่งเรงรัมย์
- เล่นการพนัน
- การคบคนชั่วเป็นมิตร
- ความเกียจคร้าน

บางท่านก็คิดผิดไปว่าอบายมุขต่าง ๆ ที่ได้กล่าวมาแล้ว คือเครื่องฟักผ่อนหย่อนใจ

11. เติมใจให้เต็มร้อย

คือ เวลาเพื่อนนักขายขายสินค้าหรือบริการได้ก็หัวใจพองโต แต่พอครั้งเวลาขายสินค้าหรือบริการไม่ได้ ก็ใจคอห่อเหี่ยว ขอแนะนำ ในการเติมกำลังใจเต็มร้อยก็คือ พลิกไปอ่านบทที่ว่าด้วยเรื่องพลิกเบี้ยล่างให้เป็นเบี้ยบน หรือไม่ก็ใช้สูตรสำเร็จในการสร้างกำลังใจให้เต็มร้อยก็คือ คิดดี พูดดี อ่านดี ฟังแต่เรื่องดี ๆ และอยู่ใกล้ ๆ คนเก่ง ๆ หรือคนดี เพื่อชีวิตที่เป็นสุข

12. ขายเก่งต้องเก็บเก่งด้วย

เงินที่เพื่อนนักขายหาได้มานั้นยังไม่สำคัญเท่ากับเงินที่เราเหลืออยู่ รายละเอียดจะอยู่ในเรื่องบทที่ว่าด้วยเรื่องขายเก่ง เก็บเก่ง ที่สำคัญก็คือ ยามเรามี (เงิน) ก็ขอให้นึกถึงยามจนด้วย ถึงแม้ว่ายามนี้เรายังจนอยู่ ขอให้เรานึกถึง คิดถึง และฝันถึงยามมีได้ และคิดไว้เสมอว่า “สักวันฉันจะโต”

ท้ายนี้ขอให้พวกเราสามารถที่ปรับเปลี่ยนตนเองได้อย่างสบายใจในเวลาออกสนามการขายด้วยบัญญัติ 12 ประการเพื่อเพิ่มพูนความอาจหาญ เชี่ยวชาญ และเบิกบานในอาชีพ คิดไว้เสมอว่าอาชีพนี้เราไม่ได้ไปง้อ เราไม่ได้ไปขอ และเราไม่ได้ไปดื้อ ส่วนผู้มุ่งหวังที่จะเป็นลูกค้านั้น จะซื้อหรือไม่ก็อยู่ที่ฝึกปาก และฝีมือ ว่าเราให้สื่อเครื่องมือหรืออุปกรณ์ในการขายได้มากน้อยแค่ไหน

บทที่ 2 บันไดสู่ความสำเร็จของนักขายมืออาชีพ

(The ladder to success for professional salespeople)

สำหรับบันได 12 ขั้นสู่ความสำเร็จของนักขายมืออาชีพ ผู้เขียนเห็นหัวข้อต่างๆ ที่ดีแล้วสวยงามดีและน่าสนใจของคุณพรประภา สุทธิภิรมย์ (กรรมการ MDRT ประเทศไทย) กล่าวไว้ในเรื่อง 12P จึงได้นำมาสาธยายขยายความรู้การเป็นนักขายมืออาชีพที่ประสบความสำเร็จต่อไปซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. Prospects-ผู้มุ่งหวัง

ในอันที่จะยกระดับคุณภาพของผู้มุ่งหวังที่จะเป็นลูกค้า นักขายต้องมีการบวกรวมการมุ่งเน้นที่จะเป็นลูกค้าของเราได้ง่ายๆ หรือคือเป็นลูกค้าที่ชัดเจนแน่นอนนั่นเอง นอกจากนี้ยังหมายรวมถึงการแสวงหาผู้มุ่งหวังที่เป็นลูกค้าใหม่ ลูกค้าปัจจุบันอย่างสม่ำเสมอ การแสวงหาผู้มุ่งหวังที่ได้ผลดีอีกวิธีหนึ่งซึ่งไม่ควรลืมก็คือการกลับไปพบลูกค้ารายเก่าเท่ากับได้ลูกค้าชั้นนำที่ได้จากการแนะนำที่คั่นนั่นเอง

2. Process-กระบวนการ

คือสร้างกระบวนการติดต่อกับผู้มุ่งหวังเพื่อให้ได้ประสิทธิภาพในการใช้เวลาในการดำเนินการขายหรือการติดต่อ ที่ทำให้เราทำงานอยู่บนเส้นทางของเป้าหมาย ซึ่งต้องคำนึงเสมอว่า เราต้องทำอะไร จะทำอย่างไร และต้องทำเมื่อไร เช่น ในแนวทางการขายทางโทรศัพท์ในกรณีที่มีการแนะนำมาควรดำเนินการคร่าวๆ ดังนี้ กรณีลูกค้าแนะนำมา

- 1.แนะนำตัว
- 2.บอก, อ้างถึงผู้แนะนำ
- 3.บอกวัตถุประสงค์, ฟัง, แก้ไขปัญหา
- 4.นัดหมายเพื่อเข้าพบ, เพื่อเสนอแนะหรือเสนอขาย

3. Preparation –การเตรียมตัว

หมายถึงการคาดการณ์ไว้ล่วงหน้าว่าจะมีอะไรเกิดขึ้นบ้างในการพบกับผู้มุ่งหวังแต่ละราย เตรียมคำตอบเตรียมคำพูด รวมถึงการเตรียมใจในสิ่งที่ผู้มุ่งหวังกำลังจะพูดกับเรา เตรียมคำตอบที่อาจจะมีผู้มุ่งหวังตั้งคำถามเพื่อประเมินในสิ่งที่เรากำลังจะพูดในระหว่างการนำเสนอ การเตรียมตัวเชิงรุกและเชิงรับนับว่ามีความสำคัญอย่างยิ่งยวด

4.Preview-ดูก่อนตัดสินใจ

เมื่อเราไปที่โชว์รูปรถยนต์นั้น เราไปเพื่อดูตัวอย่างที่ดีที่สุดของผลิตภัณฑ์ ความสามารถทางการผลิตของบริษัทรถยนต์ในช่วงนั้นๆ การแสดงให้ดูก่อนตัดสินใจของ ต่างก็มีจุดประสงค์เพื่อให้เกิดความรู้สึกที่ดีในสินค้าหรือบริการนั้นๆ การเสนอขายแบบมืออาชีพนักขายต้องคิดเสมอว่าจะนำเสนอสินค้าผลิตภัณฑ์หรือบริการอย่างไรที่จะทำให้ลูกค้าเชื่อมั่น ศรัทธาในสินค้าของเรา โดยให้ประสาทมผัสทั้งห้าให้ได้คือ ตาได้เห็น ปากได้ซักถามหรือชิม สำหรับการขายอาหาร หูได้ฟัง จมูกได้ดมกลิ่น มือได้สัมผัสจับต้อง ให้คุ้นเคยและรู้สึกว่าเป็นเจ้าของเช่นการได้ทดลองขับรถ การสาธิตทดสอบหรือทดลองก่อนการขาย เป็นต้น

5. Patience-ความอดทน

ทำอย่างทุ่มเท นักขายที่ประสบความสำเร็จอาศัย 2 สิ่งที่สำคัญ คือ ใฝ่ฝันสมองวางแผนก่อนการทำงาน และใช้สองเท้าสำหรับก้าวเข้าหาลูกค้าเพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย ควบคู่กันไป โดยการทำงานขายอย่างทุ่มเท อย่างอุทิศชีวิตเพื่อเป้าหมาย รายได้ ตำแหน่งความสำเร็จ ฯลฯ สิ่งที่เราจะบอกได้นั้นนักขายมืออาชีพทุ่มเทหรือไม่ นั่นสิ่งที่จะสังเกตได้นั้นคือการออกพบลูกค้ามากกว่าที่บริษัทกำหนด การรู้จักบริหารเส้นทางและบริหารเวลาในการขาย โดยการพบลูกค้าจำนวนรายมากที่สุดในช่วงเวลาอันจำกัดและการพบลูกค้าได้ตามแผนการรายวัน/สัปดาห์ที่ต้องอาศัยความทุ่มเทอย่างอดทนนั่นเอง

6. Persistence-การยืนหยัด

ยืนหยัด คือยืนหยัดที่จะนำเสนอสิ่งที่ดี คือ สินค้าและบริการที่สำคัญ จำเป็น มีประโยชน์ กับลูกค้า โดยการยืนหยัดที่จะทำงานที่จะไปพบลูกค้าด้วยความเชื่อมั่น สินค้าดี ทีมงานดี แล้วเราเองก็ดีด้วย นอกจากนี้ต้องรู้จักยกย่อง การยกย่องลูกค้าถือว่าการสร้างสัมพันธภาพที่ดี เราควรยกย่องอะไรบ้าง ขอแนะนำดังนี้

- ยกย่องในฐานะ ชื่อเสียง ความสำเร็จของเขา
- ยกย่องในความสมบูรณ์พูนสุข ในครอบครัวและสมาชิกในครอบครัว
- ยกย่องในกิจการ บริวารของเขา
- ยกย่องในการเป็นผู้นำ และการตัดสินใจของเขา

-ขย่งในงอคิเรก กีฬ สักมสเกราะห้ ๔๑๑ ของเขา

การรู้จักยอมแพ้อย่าเอาชนะลูกค้า ด้วยการโต้เถียงลูกค้า
เพราะว่าถ้าหากชนะน้ำคำ แต่แพ้หัวใจ ไม่ได้น้ำเงิน จงเอาชนะใจลูกค้า
โดยการยอมแพ้ในการพูดคำคำนี้ ต่อว่า ร้องเรียนจากลูกค้าโดย
พยายามแก้ไขความเข้าใจผิดพลาด ซึ่งต้องอาศัยจังหวะ เวลา และใจ
เย็นๆ

7. Passion-ความหลงใหล

ความฝันเป็นความหวังที่เราปรารถนา หรือต้องการในชีวิตว่า
เราอยากที่จะได้ อยากที่จะเป็นอะไร ไม่ว่าเงินสด อสังหาริมทรัพย์ เช่น
บ้าน ที่ดิน หลักทรัพย์ต่าง ๆ สมุดบัญชีเงินฝากธนาคารหลักล้านบาท
หลายคนเมื่อวัย และเวลาเปลี่ยนไปความคิดก็เปลี่ยนไปโดยไม่ได้ใช้
ศักยภาพของคนอย่างเต็มที่“เด็ก ๆ มักจะพูดว่า ขอให้เป็นเด็กโต
ครั้งโตขึ้นนั้น เขาก็จะพูดว่า ขอให้เป็นอย่างนั้นนั้นนั้น เขาก็จะ
พูดว่า ขอให้ฉันได้แต่งงาน พอแต่งงานเรียบร้อยแล้ว แทนที่จะจบลง
แค่นั้นก็เปล่าเพราะความคิดคำนึงของเขาจะเปลี่ยนไปเป็นการร้อง
ขอให้สุสบายในยามแก่เฒ่า เขาก็จะมองย้อนกลับไปยังเหตุการณ์
แห่งชีวิตของตัวเอง ที่ผ่านพ้นมาพร้อมกับขะเยือกเย็นในหัวใจ ต่อชีวิต
ในอดีต ที่เขาไม่ได้ใช้มัน ให้อยู่ในแนวทางที่มีความสุขสำราญ ชีวิตที่
จะไม่ย้อนหวนทวนกลับมาอีกแล้ว” คนทั่วไปมักจะมองย้อนกลับไป
ยังเหตุการณ์แห่งชีวิตของตัวเอง ที่ผ่านพ้นมาพร้อมกับขะเยือกเย็นใน
หัวใจ ต่อชีวิตในอดีตที่เขาไม่ได้ใช้มัน ให้อยู่ในแนวทางที่มีความสุข
สำราญ ชีวิตที่ไม่ย้อนหวนทวนกลับมาอีกแล้ว ซึ่งกว่าจะตระหนักแจ้ง

ชัดว่า การทำตัวให้สดชื่นแจ่มใสอยู่ตลอดวันเวลานั้นเป็นความสุขที่ประเมินค่าไม่ได้มันก็จะหายไปแล้วเราเพียงแต่เหมือนคนครึ่งหลับครึ่งตื่นเท่านั้น นั่นก็หมายความว่า เราน่าขุมทรัพย์แห่งร่างกาย และจิตใจของเรา มาใช้ประโยชน์เพียงน้อยนิดหรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่า มนุษย์เราดำรงชีวิตอยู่ห่างไกลจากจุดมุ่งหมายที่เขาควรจะไปถึง มนุษย์เรา ต่างมีพลังอยู่มากมายหลากหลายชนิด ซึ่งเขามักจะล้มเหลวเสมอ ในการที่ไม่นำเอาพลังเหล่านี้มาใช้ให้เกิดประโยชน์

8.Prosperty-ความรู้โรจน์

กล่าวถึงผลิตภัณฑ์หรือบริการที่สามารถเพิ่มปัจจัยความรู้โรจน์แก่ชีวิตของลูกค้า แล้วป่าวประกาศด้วยความเชื่อมั่นและศรัทธาให้คนคนที่เกี่ยวข้องกับเราหรืออื่นๆ ให้ทราบที่เกี่ยวกับเป้าหมายของเรา เกี่ยวข้องกับวัตถุประสงค์และสถานะทางการเงินของพวกเขาให้ได้รับทราบ

9.Professional-มืออาชีพ

เมื่อเราได้สร้างความหวังหรือความฝัน ได้วาดภาพแห่งความสำเร็จออกมาแล้วโดยอาศัยพลังแห่งการขับเคลื่อนตัวเราไปสู่จุดหมายโดย

ก.การวางแผน ด้วยการคิดถึงลูกค้า คู่ค้า และคู่แข่ง

ข.ลงมือทำ ตามแผนงานที่เราได้วางไว้

ค.ติดตามงานที่ทำจากลูกค้าหรือร้านค้าที่รอการตัดสินใจ

การที่สามารถก้าวหน้าไปอย่างมั่นคงตามความฝันและดำเนินชีวิตตามวิถีแห่งจินตนาการของตัวเองคุณก็จะประสบความสำเร็จอย่างเกิน

ความคาดหมายไม่นานเกินรอ ลองค้นหาข้อเท็จจริงแล้ววิเคราะห์
 เจาะลึกถึงข้อเท็จจริง ทำการตัดสินใจ จากนั้นปฏิบัติตามที่ได้ตัดสินใจ
 ไป คือ วิธีขจัดปัดเป่าความทุกข์ร้อน วิตกกังวลต่าง ๆ ให้มลายหายไป
 เราไม่มีความพึงพอใจต่อความเป็นอยู่ของตัวเองในปัจจุบัน เนื่องจาก
 วิตกกังวลร้อนถึงอนาคตหรือไม่ เราเคยเก็บเอาความหลังที่เศร้าเสียใจ
 มาคิดให้ลัดดกคุ้มในปัจจุบันบ้างหรือไม่ เราตื่นขึ้นในตอนเช้าด้วย
 ความมุ่งหวังตั้งใจที่จะมุ่งมั่นแต่วันนี้นั้นคือการมีความสุขตลอด
 ระยะเวลา 24 ชั่วโมงหรือไม่เราจะทำตัวให้สุขสบายด้วยการมีชีวิตอยู่
 แต่วันนี้ได้ไหมและเราจะเริ่มปฏิบัติตามนี้เมื่อใดอาทิตย์หน้า พรุ่งนี้
 หรือว่าวันนี้

10.Plath-เส้นทางอาชีพ

ในตอนนี้ขอกล่าวถึง 3ส. ที่สำคัญอันได้แก่ 1.สถิติ คือพยายาม
 ขายแบบมีอัตราถ่วงเฉลี่ยในการขาย และพยายามทำให้อัตราถ่วงเฉลี่ยใน
 การขายดีขึ้น เช่น เคยมีอัตราส่วนในการขายเมื่อเริ่มทำงานขายระหว่าง
 จำนวนรายการขายได้เป็น 8 ต่อ 1 ปัจจุบันควรมีอัตราถ่วงเฉลี่ยที่ดีขึ้น
 อาจจะเป็น 6 ต่อ 1 หรือ 4 ต่อ 1 เป็นต้นขอให้พยายามเปรียบเทียบ
 ผลงานในอดีตของตนเองเพื่อทำลายในสถิติของตน และรำลึกเสมอ
 ว่า “พบมาก มีโอกาสขายได้มากเสมอ” 2.สอดคล้อง คือพิจารณา
 ตัวเองดูว่าควรปรับปรุงอะไรบ้าง และจะพัฒนาปรับปรุงตนเอง
 อย่างไร สิ่งใดที่ควรฝึกฝนไม่ว่าจะเป็นการพูดต่อที่ชุมชน การแต่งกาย

การเข้าสังคม ฯลฯ การสวดส้องในอีกมุมมองหนึ่งก็คือการสวดส้องดูข้อมูลหรือกลยุทธ์ของคู่แข่งว่าก้าวหน้าไปถึงไหนแล้วถึงจะสร้างกลยุทธ์การขายครอบคลุมพื้นที่ขยายอาณาเขตและทำการขายเชิงรุกได้อย่างไร 3.ส่งเสริม คือส่งเสริมและสนับสนุนการขายให้กับตนเอง โดยการให้รางวัลกับตนเองเมื่อพบกับความสำเร็จในแต่ละขั้น หรือลูก้ารายการสำคัญๆ ที่เป็นอุปสรรคที่ทำทลาย นอกจากการส่งเสริมการขายให้กับตนเองแล้ว เราควรที่จะสนับสนุนผู้อื่นอีกด้วย โดยการชี้แนวทาง ตัวอย่าง ประสบการณ์ในความสำเร็จของตน

11. Priorities-ลำดับความสำคัญ

เขียนลำดับความสำคัญประจำวัน ประจำสัปดาห์ ประจำเดือน ประจำไตรมาสและประจำปีของคุณออกมาด้วยการเน้นเป้าหมายประจำวันหรือประจำสัปดาห์ที่สำคัญที่สุดของคุณจะทำให้การจัดลำดับความสำคัญยังรากลึกลงไปในตัวคุณผู้อ่านได้ดี โดยการเน้นการจัดลำดับความสำคัญต่างๆของเรา จะทำให้เราทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพกับผู้มุ่งหวังของเราเสริมสร้างและขัดเกลากระบวนการของเรา โดยทำให้เราเตรียมตัวพร้อมเสมอสำหรับการพบและแสดงตัวได้อย่างมีประสิทธิภาพ

12 Personal Faith-ความศรัทธาต่อตัวเอง

ชีวิตที่ประสบความสำเร็จเริ่มต้นด้วยการฝึกฝน ท่านเห็นด้วยหรือไม่ มนุษย์เรานั้นฝันไว้ว่า สักวันหนึ่งอนาคตข้างหน้า พวกเขาจะสามารถบินล่องลอยเหินบนท้องฟ้าอันกว้างไกลได้อย่างนก จึงทำให้เกิดสิ่งประดิษฐ์อันมหัศจรรย์และมีพยานภาพ โดยจุดกำเนิดจากสอง

พี่น้องตระกูลไรน์ที่คิดประดิษฐ์เครื่องร่อนจนกลายมาเป็นเครื่องบิน หรือจรวดที่บินได้สูงและเร็วยิ่งกว่านกในปัจจุบัน มนุษย์เราฝันว่า สักวันหนึ่งเราจะสามารถติดต่อ สื่อสาร ส่งข่าวพบปะ แลกเปลี่ยนข้อมูล ซึ่งกันและกัน จุดกำเนิดจากทอมมัสฮัลลา เอดิสัน เป็นผู้จุดประกายแห่งความฝันจนกลายเป็นความจริงในที่สุด จนทำให้ปัจจุบันนี้เป็นยุคของเทคโนโลยีในการสื่อสารต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นโทรศัพท์มือถือ, วิทยุ, โทรศัพท์, ดาวเทียม, คอมพิวเตอร์, โทรศัพท์ไร้สาย ฯลฯ ถึงตรงนี้นឹងจะให้คำตอบแก่เรา ๆ ท่าน ๆ ได้ใช่ไหมว่า

“สิ่งใดมนุษย์คิดและฝัน.....สิ่งนั้นเป็นไปได้”

“สิ่งใดที่จิตคิดและเชื่อมั่น..... สิ่งนั้นบังเกิดได้”

บางคนอาจเชื่อว่าชีวิตของตนนั้นจะต้องดำเนินต่อไปตามพรหมลิขิตหรือฟ้าบันดาลเท่านั้นที่จะกำหนดความยากคิมิงานของตน ถ้าหากท่านคือบุคคลประเภทนี้อาจจะทำให้ท่านไม่มีโอกาสอ่านบทความนี้ แต่ท่านทราบถึงหลักการและนี้แล้ว จงเชื่อเถาะครับว่าเราคือผู้กำหนดโชคชะตาของเราเอง ท่านต่างหากคือผู้ลิขิตชีวิตตนเอง