

การนำเสนอจุดมุ่งหมาย
การนำเสนอความแตกต่าง
การสัมมนา

คู่มือฉบับสมบูรณ์ ในการสรรหาผู้แทนใหม่เพื่อความสำเร็จ

RWU



ยินดีต้อนรับสู่

การสัมมนาเรื่องการนำเสนอจุดมุ่งหมาย และ การนำเสนอความแตกต่าง

พวกเรานำเสนอจุดมุ่งหมายออกไป ก็เพื่อที่จะช่วยสภาพสิ่งแวดล้อม และ ที่เรานำเสนอความแตกต่าง (เราทำการชักชวนคนเข้าร่วมทีม) ก็เพื่อที่จะช่วยให้ผู้อื่นได้เปลี่ยนแปลงชีวิตของพวกเขาให้ดีขึ้น ยิ่งคุณช่วยผู้อื่นได้มากเท่าไร คุณก็จะสามารถประสบความสำเร็จได้มากเท่านั้น การสัมมนานี้ได้ถูกออกแบบมาเพื่อพัฒนาทักษะการสรรหาผู้แทนใหม่ของคุณให้ดีขึ้น เพื่อที่ว่าคุณสามารถรับสมัครผู้แทนใหม่ และสร้างองค์กรของคุณขึ้นมาได้ ภายหลังจากนี้จะได้รับความสำเร็จ และ ทำธุรกิจรินา-แวร์ให้ยั่งยืนยาวนานได้ ก็คือ การสร้างผู้นำ ผู้ซึ่งจะสร้างผู้นำรุ่นต่อ ๆ ไป และ การสรรหาผู้แทนใหม่ (การชักชวน) ก็คือ จุดเริ่มต้น มันคือรากฐานขององค์กรของคุณ: ยิ่งองค์กรใหญ่เท่าใด ฐานก็ยิ่งใหญ่มากเท่านั้น

การสัมมนานี้ มุ่งเน้นในเรื่องการนำเสนอจุดมุ่งหมาย และ ความแตกต่างของรินา-แวร์ ซึ่งมันจะอธิบายในเรื่องของเทคนิคต่าง ๆ ในการสื่อสาร เพื่อที่จะรับฟังมุมมองของคุณ เข้าใจความต้องการของพวกเขา และก้าวข้ามข้อโต้แย้งต่าง ๆ ของพวกเขาได้

วิธีใช้การสัมมนานี้ เพื่อการเรียนรู้และการสอนผู้อื่น

การสัมมนานี้ได้ถูกออกแบบมาเพื่อทั้งการเรียนรู้ตามลำพัง และ การเรียนรู้ในห้องเรียน มันจะประกอบไปด้วย 3 ส่วนหลัก ๆ ด้วยกัน:

- **เนื้อหา** อธิบายเนื้อหาสาระของการสัมมนา
- **สมุดงาน** ที่ประกอบไปด้วยแบบฝึกหัดที่จะให้ฝึกทำ และ การประเมิน เพื่อที่จะได้ทราบความก้าวหน้าของคุณเอง
- **สไลด์สำหรับผู้ทำการฝึกอบรม** ที่จะช่วยในการสอนการสัมมนานี้ ในการเรียนแบบกลุ่ม

สำหรับการเรียนส่วนตัว หรือ เรียนเดี่ยว

ใช้เนื้อหาในแต่ละตอนไปพร้อม ๆ กับแบบฝึกหัดส่วนที่เกี่ยวข้องกัน และ ในตอนท้ายให้ทำการประเมินตนเองเพื่อดูว่าคุณได้เรียนรู้ไปได้มากแค่ไหนแล้ว

สำหรับการเรียนในห้องเรียน หรือ เรียนเป็นกลุ่ม

ใช้สไลด์สำหรับผู้ทำการฝึกอบรมในการสอน และ หน้าเนื้อหาต่าง ๆ คุณสามารถทำแบบฝึกหัดต่าง ๆ ตามที่ได้แนะนำบนสไลด์ อย่างไรก็ตามก็ตามต้องให้ความสำคัญกับการทำบทบาทสมมุติ (Role Plays) ด้วย: ซึ่งมันได้ถูกออกแบบมาเพื่อจำลองการพูดโต้ตอบกับผู้มุ่งหวัง และ มันจะทำได้ยากสำหรับการเรียนโดยลำพังคนเดียว

ให้ความสำคัญกับเครื่องหมายต่าง ๆ เหล่านี้

-  ข้อสำคัญทางด้านกฎหมายซึ่งคุณจำเป็นต้องทราบ
-  เทคนิคสำคัญ
-  สิ่งที่ต้องจดจำ
-  สิ่งที่ต้องพูด
-  แหล่งข้อมูลอ้างอิงเพิ่มเติม
-  สมุดงาน หรือ แบบฝึกหัด

“ทำธุรกิจของคุณด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ยึดถือหลักคุณธรรม และ มีระดับจริยธรรมที่สูงที่สุดเสมอ!”

เอกสารนี้เป็นเอกสารของบริษัทรินา-แวร์ อินเทอร์เน็ตชั้นแนล ไม่อนุญาตให้เปลี่ยนแปลง แก้ไข รวมทั้งรูปภาพ และ เนื้อหาต่าง ๆ ไม่สามารถดึงออกมาเพื่อนำไปใช้ในการอื่น

การนำเสนอจุดมุ่งหมาย, การนำเสนอความแตกต่าง

คู่มือฉบับสมบูรณ์ ในการสรรหาผู้แทนใหม่เพื่อความสำเร็จ

บริบทของการสัมมนา	4
พื้นฐานในการสรรหาผู้แทนใหม่	
• การสรรหาผู้แทนใหม่คืออะไร?	9
• ทำใ้ต้องสรรหาผู้แทนใหม่?	9
• พลั้ของตัวเลข	10
• ความต้องการ 7 อย่าง	12
• จริยธรรมในการสรรหาผู้แทนใหม่	14
• พื้นฐานในการสรรหาผู้แทนใหม่: โดยสรุป	15
กระบวนการ การสรรหาผู้แทนใหม่	
• กระบวนการ การสรรหาผู้แทนใหม่ที่เปี่ยมไปด้วยประสิทธิภาพ 6 ขั้นตอน	17
1. การกำหนดกลุ่มผู้มุ่งหวัง	18
2. การเข้าพบ	19
3. การนำเสนอจุดมุ่งหมาย	19
4. การนำเสนอความแตกต่าง	21
5. การรับสมัครผู้แทนใหม่ของคุณ	24
6. การติดตามผล	25
• กระบวนการ การสรรหาผู้แทนใหม่ : โดยสรุป	26
ทักษะในการสรรหาผู้แทนใหม่	
• ความกล้าหาญที่จะยอมรับความเสี่ยง	28
• รับฟังเพื่อไ้ทราบความต้องการ	31
• การจัดการกับข้อโต้แย้ง	34
• ทักษะในการสรรหาผู้แทนใหม่ : โดยสรุป	38
อภิธานศัพท์	39
ภาคผนวก	
1. กระบวนการ การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ : ข้อมูลเพิ่มเติม	43
2. การใช้วิดีโอ ความแตกต่างของรีนา-แวร์	44
3. การใช้ชีวิตแบบเต็มใจ และ พอใจ	45
4. ความต้องการ และ ความรู้สึก	46
5. การแสดงบทบาทสมมติเกี่ยวกับการสรรหา	49

บริบท ของการสัมมนา

รีนา-แวร์ ได้มีการพัฒนาระบบซึ่งได้รับการพิสูจน์แล้วว่ามีประสิทธิภาพมาก ในการที่จะทำให้ผู้คนได้เข้ามาร่วมกับทีมงานของคุณ มาเป็นลูกค้าของคุณ หรือ เป็นทั้งคู่ ซึ่งเราได้เรียกมันว่า “การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ” ตามที่แสดงในตารางที่ 1 ระบบการนำเสนอที่สมบูรณ์แบบครอบคลุมกระบวนการทั้งหมดของการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้มุ่งหวังของคุณ ตั้งแต่การเข้าพบพวกเขา ไปจนถึงการติดตามผลหลังจากรับสมัครและการขาย

การสัมมนานี้ตั้งอยู่บนสมมติฐานว่าผู้มุ่งหวังมีความสนใจที่จะเรียนรู้เกี่ยวกับ ความแตกต่างของรีนา-แวร์ และการมุ่งเน้นของมันในแต่ละส่วนของกระบวนการ ที่คุณจะได้ทำการชักชวน และ รับสมัครผู้มุ่งหวังของคุณ (อธิบายให้เห็นเด่นชัดในตารางที่ 1) ส่วนเหล่านี้ได้แสดงให้เห็นรายละเอียดมากยิ่งขึ้นในตารางที่ 2

ส่วนอื่น ๆ ของระบบการนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ จะอยู่ในการสัมมนาอื่น ๆ ตามที่ได้แสดงไว้ใน [ภาคผนวก 1](#)

ตัวแสดงต่อไปนี้จะช่วยอธิบายแนวคิดต่าง ๆ ในการสัมมนานี้:

ผู้แทนขายตรงอิสระ
รีนา-แวร์



ผู้มุ่งหวัง



คอยระวังด้วย เพราะพวกเขาอาจจะอยู่ในชุดแต่งกายที่แตกต่างกันออกไป!

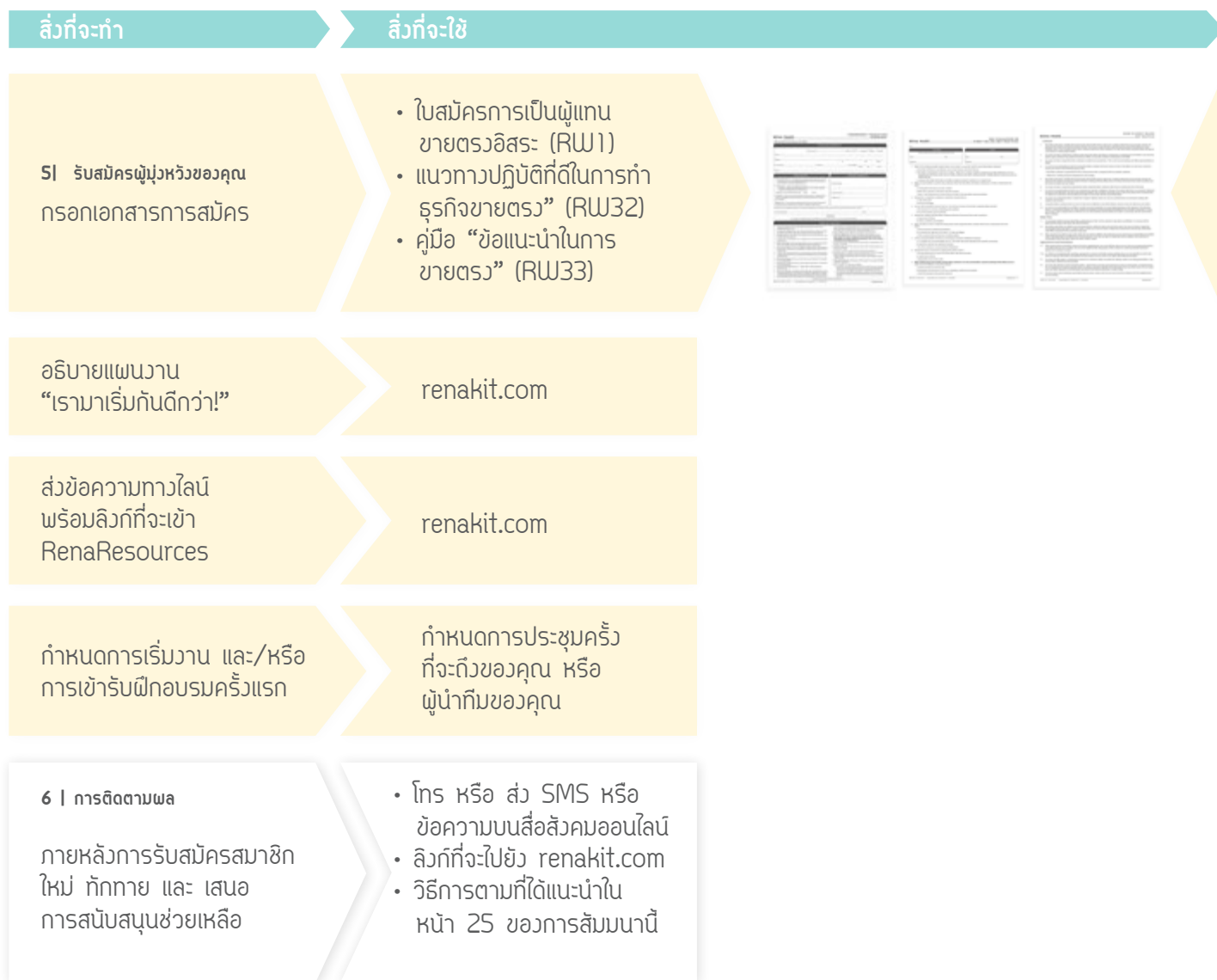
ตารางที่ 1: กระบวนการ การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบโดยสรุป

การกำหนด กลุ่มผู้มุ่งหวัง	กำหนดผู้มุ่งหวังที่รู้จักมาก่อน (Warm market) และ ยังไม่รู้จักมาก่อน (Cold market) ขั้นตอนนี้จะต้องทำการนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ มันถูกรวบรวมอยู่ที่นี้ เพื่อปรับที่กว้างและสมบูรณ์มากขึ้น
การเข้าพบ	• แนะนำตัวเอง และ รีนา-แวร์ • ตัดสินใจว่า: เริ่มนำเสนอ/ทำการนัดหมายเข้าพบ/ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป
การนำเสนอ	1. การปูทาง 2. นำเสนอจุดมุ่งหมาย และเชิญชวนผู้คนมาร่วมในทีมของคุณ
	3. นำเสนอ ความแตกต่างของรีนา-แวร์ (การสรรหาผู้แทนใหม่) 4. รับสมัครผู้มุ่งหวัง
	5. นำเสนอผลิตภัณฑ์ (ขายสินค้า) 6. ปิดการขาย
	7. ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป
	8. นำเสนอ “ความแตกต่างของรีนา-แวร์” อีกครั้งหนึ่ง (หากยังไม่สำเร็จในครั้งแรก)
การติดตามผล	การเป็นผู้นำที่ดี การบริการหลังการขาย การขายซ้ำ

ตารางที่ 2: กระบวนการ การสรรหาผู้แทนใหม่

กระบวนการ การสรรหาผู้แทนใหม่ ประกอบไปด้วย 6 ขั้นตอน และ ช่วงเวลา เริ่มจากการกำหนดกลุ่มผู้มุ่งหวัง ไปจนถึงการติดตามผลหลังจากการรับสมัคร สำหรับเป้าหมายในการสอน 6 ขั้นตอนได้ถูกนำเสนอด้วยในตารางนี้ ถึงแม้ว่าในชีวิตจริงอาจจะมีขั้นตอนอื่น ๆ ของการนำเสนอที่สมบูรณ์แบบแทรกเข้ามาด้วยในระหว่างทางก็ตาม ยกตัวอย่างเช่น อาจจะมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ก่อนที่คุณจะทำการรับสมัครผู้มุ่งหวังของคุณจริง ๆ ก็เป็นไปได้





เครื่องมือต่าง ๆ ที่ใช้ในการนำเสนอของรีนา-แวร์ อยู่บนพื้นฐานของแนวทางการปฏิบัติที่ดีในเรื่องการสรรหาผู้แทนและการขายของบริษัทฯ และได้ถูกออกแบบมาเพื่อที่จะทำให้การนำเสนอของคุณเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด เครื่องมือต่าง ๆ ยังได้คำนึงถึงข้อบังคับต่าง ๆ ทางกฎหมายด้วย ทั้งนี้เพื่อที่จะปกป้องคุณ และ การปรับเปลี่ยนหรือเบี่ยงเบนไป กรุณาปฏิบัติตามหน้าต่าง ๆ ในเครื่องมือเหล่านี้ และ นำเสนอเฉพาะข้อมูลที่มีอยู่ในนั้นเท่านั้น



เครื่องมือการสรรหาผู้แทนใหม่ฉบับดิจิทัลมีให้ดาวน์โหลด หรือ พิมพ์ออกมาได้ ใน renakit.com ส่วนเครื่องมือฉบับดิจิทัลนี้ออกไปทางอีเมล หรือ ทางข้อความให้กับผู้คนที่สนใจ



คุณยังสามารถรับสมัครผู้มุ่งหวังของคุณได้ทางออนไลน์ เพื่อดูวิธีการทำ โปรดอ่าน วิธีการใช้งาน **RenaWeb (TS11) บน renakit.com** หรือ เข้าไปที่ **RWU > เครื่องมือดิจิทัล**

พื้นฐาน ในการสรรหาผู้แทนใหม่

- การสรรหาผู้แทนใหม่คืออะไร?
- ทำไมต้องสรรหาผู้แทนใหม่?
- พลัขอตัวเลข
- ความต้องการ 7 อย่าง
- จริยธรรมในการสรรหาผู้แทนใหม่
- พื้นฐานในการสรรหาผู้แทนใหม่ : โดยสรุป



พวกเรานำเสนอจุดมุ่งหมายออกไป ก็เพื่อที่จะช่วยสภาพแวดล้อม และ ที่เรานำเสนอความแตกต่าง (เราทำการชักชวนคนเข้าร่วม) ก็เพื่อที่จะช่วยให้ผู้อื่นได้เปลี่ยนแปลงชีวิตของพวกเขาให้ดีขึ้น ยิ่งคุณช่วยผู้คนได้มากเท่าไร คุณก็จะสามารถประสบความสำเร็จได้มากเท่านั้น

การสรรหาผู้แทนใหม่คืออะไร?

การสรรหาผู้แทนใหม่ คือ การดึงดูดผู้คนเข้าสู่รีนา-แวร์ เพื่อที่ว่าพวกเขาจะได้เข้าร่วมทีมของคุณ ช่วยคุณสร้างองค์กรขาย และ ในท้ายที่สุดก็คือ การสร้างองค์กรขายของเขาขึ้นเองด้วย

การดึงดูดผู้คนเข้าสู่รีนา-แวร์ หมายถึง การนำเสนอ หรือ แบ่งปันจุดมุ่งหมาย และ ความแตกต่างของรีนา-แวร์ และ การอธิบายให้พวกเขาได้รู้ในวิธีที่ถูกต้อง น่าตื่นเต้น และ มีความหมายต่อผู้มุ่งหวัง

เมื่อไหร่ก็ตามที่คุณได้นำเสนอจุดมุ่งหมาย คุณก็ได้นำเสนอพันธสัญญาของรีนา-แวร์ ที่จะช่วยป้องกันสิ่งแวดล้อมด้วย การทำเช่นนั้น คุณได้ช่วยสนับสนุนจุดมุ่งหมาย และ กำลังเปิดโอกาสให้ผู้อื่นได้มีส่วนช่วยด้วยเช่นกัน

เมื่อไหร่ก็ตามที่คุณได้นำเสนอความแตกต่าง คุณก็ได้นำเสนอพันธสัญญาของรีนา-แวร์ที่จะช่วยเปลี่ยนแปลงชีวิตผู้คนผ่านทางโอกาสทางธุรกิจของเรา คุณได้มอบโอกาสในการก้าวเป็นเจ้าของธุรกิจให้กับผู้คน มีธุรกิจเป็นของตนเอง และ บรรลุความฝันของพวกเขา คุณยังได้มอบโอกาสในการพัฒนาทักษะส่วนตัว และ ความเป็นมืออาชีพของพวกเขาให้ดีขึ้นด้วย

อย่างไรก็ตาม คุณไม่สามารถให้คำมั่นสัญญาแก่พวกเขาได้ ว่าเขาจะประสบความสำเร็จและได้รับเงินรายได้เป็นจำนวนเท่าไร ความสำเร็จและเงินรายได้ของพวกเขา จะขึ้นอยู่กับเวลา ความทุ่มเท และ ความสม่ำเสมอที่พวกเขาจะอุทิศให้กับธุรกิจรีนา-แวร์ของพวกเขาเอง

ทำไมต้องสรรหาผู้แทนใหม่?

มี 3 เหตุผลเบื้องต้นในการสรรหาผู้แทนใหม่

1 เพื่อที่จะนำเสนอ ความแตกต่างของรีนา-แวร์ และ ช่วยเหลือผู้คน

เมื่อไหร่ก็ตามที่คุณสรรหาผู้แทนใหม่ คุณได้ให้โอกาสแก่พวกเขาในการที่จะเปลี่ยนแปลงชีวิตให้ดีขึ้น เมื่อพวกเขาได้รับรู้ว่าการที่พวกเขา มีธุรกิจรีนา-แวร์เป็นของตนเองนั้น จะสามารถเปลี่ยนแปลงชีวิตของเขาได้อย่างไร พวกเขา ก็จะเริ่มสนใจในโอกาสของรีนา-แวร์

2 เพื่อที่จะนำเสนอจุดมุ่งหมาย และ เพิ่มจำนวนคนที่เข้าร่วม

จุดมุ่งหมายเป็นสิ่งที่แพร่หลายหรือให้คนเอาอย่างได้ง่าย! ยิ่งมีผู้คนเข้าร่วมกับจุดมุ่งหมายและเริ่มต้นนำเสนอมันออกไปมากเท่าไร ผลกระทบในทางที่ดีกับสิ่งแวดล้อมก็จะมีมากขึ้นเท่านั้น

3 เพื่อที่จะทำให้ธุรกิจของคุณเติบโต สร้างองค์กรขายขึ้นมา และ เพิ่มพูนรายได้ของคุณเอง

มันมีข้อจำกัดในการที่คุณจะมีรายได้ หาก你会ทำการสรรหาผู้แทนใหม่ และ ขายเพียงลำพังคนเดียว แต่ด้วยการสรรหาผู้แทนใหม่ คุณสามารถกำจัดข้อจำกัดนี้ออกไปได้ และ ทำให้คุณเติบโตได้มากกว่าหลายเท่า เพราะว่าสมาชิกใหม่แต่ละคน ก็จะพาสมาชิกใหม่เข้าสู่ทีม รวมถึง ลูกค้าใหม่ ๆ ด้วย

ถ้าคุณทำการชักชวนผู้คนใหม่ ๆ เข้าสู่ธุรกิจ และ คุณได้สอนพวกเขาให้ทำตามคุณ คุณก็จะเริ่มมีรายได้ที่มากขึ้นจาก การสรรหาผู้แทนใหม่ และการขายของทีมนคุณ และ องค์กรขายของคุณ มากกว่าการที่คุณได้รับจากความทุ่มเทในวานสรรหาผู้แทนใหม่และวานขายของคุณเองโดยลำพัง

สำหรับเหตุผลเหล่านี้ทั้งหมด เราขอแนะนำให้นำเสนอความแตกต่างของรีนา-แวร์ สอนวิธีระหว่งการนำเสนอที่สมบูรณ์แบบในตอนเริ่มต้น และ อีกครั้งในตอนจบ ถ้าผู้มุ่งหวังของคุณไม่ได้เข้าร่วมทีมนคุณในตอนแรก

พลังของตัวเลข

มุ่ง
มัน
ทำ

ต่อสลิปดาห์



หรือ

ต่อคาบโบนัส
(2 สลิปดาห์)



การสรรหาผู้แทนใหม่ คือ เกมสัตัวเลข ประสบการณ์ทางด้านธุรกิจขายตรงของเรา ได้บอกเราว่า คุณต้องทำการสนทนาประมาณ 10 ครั้งในการที่จะได้ผู้มุ่งหวัง 1 คนที่จะเข้าร่วมทีมกับคุณ

เพื่อที่จะทำให้อุรกิจของคุณมีการเติบโตอย่างมั่นคง เราขอแนะนำให้คุณทำการสรรหาผู้แทนใหม่อย่างน้อย 3 คนในทุกสัปดาห์ หรือ 6 คนทุก ๆ คาบไบนัส ต่อหนึ่งกลุ่มในองค์กรของคุณ นี่หมายความว่าต้องมีการสนทนาอย่างน้อย 30 ครั้งทุก ๆ สัปดาห์ หรือ 60 ครั้งทุก ๆ คาบไบนัส ไม่ว่าจะเป็นการสนทนาแบบพบหน้ากัน ทางโทรศัพท์ และ บนสื่อสังคมออนไลน์ ก็ได้

คุณต้องไม่ทำมันตามลำพังคนเดียว ถ้าคุณต้องการเห็นธุรกิจของคุณเติบโตอย่างต่อเนื่องรวดเร็ว และ รายได้ของคุณส่วนใหญ่มาจากองค์กรของคุณ ไม่ใช่มาจากการลงมือทำของคุณเองคนเดียว คุณจำเป็นต้องให้คนที่อยู่ในทีมของคุณทั้งหมดร่วมทำด้วย

นั่นเป็นอะไร ที่ปฏิบัติได้ ง่ายมาก

ใช่หรือไม่?

ยิ่งคุณ และ สมาชิกแต่ละคนในทีมของคุณมีการสนทนาต่อวัน ต่อสัปดาห์ และ ต่อคาบไบนัสมากเท่าใด จำนวนสมาชิกใหม่ที่จะนำเข้าสู่ทีมของคุณ และ ขนาดขององค์กรของคุณก็จะใหญ่มากขึ้นเท่านั้น

เมื่อองค์กรของคุณเริ่มที่จะเติบโต ให้ส่งเสริมในเรื่องของการทำ 1+2 (หรือ 2+4) กับลูกทีมติดตัวของคุณ และ เมื่อทุก ๆ ทีมที่อยู่ติดคุณทำ 1+2 ทุก ๆ สัปดาห์ (หรือ 2+4 ทุก ๆ คาบไบนัส) คุณจะได้เห็นการเติบโตอย่างมั่นคง

ความต้องการ 7 อย่าง

เมื่อคุณนำเสนอความแตกต่าง มันสำคัญมากที่คุณจะต้องคำนึงถึงความต้องการของผู้มุ่งหวังของคุณอยู่เสมอ ในทุกสิ่งอย่างที่เราคิด พูด หรือ ทำ คือ การแสดงออกของความพยายามที่จะเข้าใจถึงความต้องการ มีความต้องการ 7 อย่างที่ผู้คนพยายามที่จะได้รับมัน:

1 การมีส่วนร่วม

ผู้คนจำนวนมาก มีความต้องการโดยธรรมชาติที่จะเป็นส่วนหนึ่งของบางสิ่งที่ยิ่งใหญ่กว่าตัวตนของเขา บางสิ่งที่เขาสามารถที่จะรู้สึกว่ามี ความสัมพันธ์ด้วย และ บางครั้งได้รู้สึกถึงการมีจิตสำนึกร่วมชุมชน และนั่นคือว่า ทำไม ยกตัวอย่างเช่น มีผู้คนจำนวนมากมาได้เข้าร่วม ในองค์กร และ ชมรมต่าง ๆ

2 การยกย่องชื่นชม

ผู้คนจำนวนมาก ต้องการได้รับการยกย่องชื่นชมสำหรับอะไรที่พวกเขาได้ทำลงไป ยกตัวอย่างเช่น ในงานที่พวกเขาทำทุกวัน ตัวอย่างนั้นก็ยังมีคนจำนวนมากที่ไม่ได้รับการยกย่องชื่นชม ในด้านจำนวนครั้ง หรือ ในทางที่พวกเขาต้องการ

3 ความตื่นเต้น

ผู้คนจำนวนมากต้องการประสบการณ์ที่น่าตื่นเต้น การค้นพบอะไรใหม่ ๆ และ การเปลี่ยนแปลง หรือ ความตื่นเต้นที่มาจากทั้งหมดที่พูดถึงนั้น พวกเขาอาจเบื่อกับการทำอะไรเหมือน ๆ เดิมในทุก ๆ วัน และ การกระทำที่เรียบง่าย ผ่าน ๆ ไปโดยไม่ใช้เจตนาที่แท้จริง หรือ การอยู่ในที่ที่เดิมตลอดเวลา

4 การมีเป้าหมาย และ การได้ช่วยเหลือผู้อื่น

ผู้คนจำนวนมาก ต้องการที่จะได้รู้ว่าพวกเขากำลังทำอะไรที่มีความสำคัญ ที่ทำให้พวกเขาสามารถสร้างความแตกต่าง (การเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้น) ได้ พวกเขาต้องการที่จะมีความตระหนักในเรื่องของพันธกิจ และ ความรู้สึกที่พวกเขาได้ทำบางอย่างที่มีความหมายสำคัญกับชีวิตของพวกเขาสำเร็จ

5 ความเป็นตัวของตัวเอง (ความอิสระ และ โอกาสในการเลือก)

ผู้คนจำนวนมาก ต้องการที่จะควบคุมการตัดสินใจของพวกเขาเองได้ มีโอกาสในการเลือกที่จะเปลี่ยนแผนการ หรือ เลือกวิธีการทำงานได้ด้วยตัวเอง

6 การเจริญเติบโต และ มีความหวัง

ผู้คนจำนวนมาก ต้องการที่จะทราบว่าพวกเขาสามารถที่จะเป็นอะไรก็ได้ที่พวกเขาต้องการ พวกเขาต้องการมีโอกาส พวกเขาต้องการที่จะเรียนรู้ และ เติบโตได้เท่าที่มนุษย์จะทำได้ และ ต้องการเสริมทักษะทั้งด้านส่วนตัว และ ด้านความเป็นมืออาชีพ

7 เสถียรภาพ/ความมั่นคง (รายได้พิเศษ)

ผู้คนจำนวนมาก ต้องการความแน่นอนในเรื่องของเสถียรภาพ และ ความมั่นคงในชีวิตของพวกเขา พวกเขาต้องการที่จะมี และ รักษาความแน่นอนของมันเพื่อการดำเนินชีวิตของเขา และ ความต้องการนี้สามารถเติมเต็มได้ด้วยวิธีการที่แตกต่างกันไป ยกตัวอย่างเช่น มีการงานที่มั่นคง มีบ้าน ได้รับการดูแลที่ดีในเรื่องการรักษาสุขภาพ เป็นต้น การมีรายได้พิเศษก็เป็นอีกหนึ่งในวิธีการเหล่านี้ ยกตัวอย่างเช่น รายได้พิเศษจะสามารถช่วยจ่ายค่าผ่อนบ้านได้ ค่าเรียนพิเศษ ค่ารักษาพยาบาล ค่าวดรถ เป็นต้น

ถึงแม้ว่า ผู้แทนขายตรงอิสระของรีนา-แวร์ จะไม่ใช่พนักงานของรีนา-แวร์ และ ไม่มีการรับประกันในเรื่องของรายได้ที่แน่นอน แต่พวกเขาก็มีโอกาสในการที่จะได้รับความต้องการทั้งหมดเหล่านี้ ผลลัพธ์ที่แท้จริงของพวกเขา จะขึ้นอยู่กับความทุ่มเทของพวกเขา ซึ่งจะมอบโอกาสให้พวกเขาในการที่จะปรับใช้ ความแตกต่างของรีนา-แวร์ ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ต่าง ๆ ของพวกเขา

1 การมีส่วนร่วม

การเป็นผู้แทนขายตรงอิสระของรีนา-แวร์ หมายถึง การได้เข้าร่วมในสังคมของผู้แทนท่านอื่น ๆ ได้รับการสนับสนุนจากทางสำนักงานใหญ่ รวมถึง สำนักงานในแต่ละประเทศ ที่จะจัดเตรียมงานด้านบริหาร การขนส่ง และ สนับสนุนในด้านการทำธุรกิจของท่าน

2 การยกย่องชื่นชม

ผู้แทนขายตรงอิสระของรีนา-แวร์ จะได้รับการยกย่องชื่นชมสำหรับผลงานในด้านบวกของพวกเขา : พวกเขาจะได้รับการเลื่อนตำแหน่งให้สูงขึ้น โดยอัตโนมัติ มากสุดถึง 7 ครั้ง เร็วที่สุดเท่าที่พวกเขาจะสามารถทำคุณสมบัติตามที่กำหนดได้ และ พวกเขายังจะได้รับรางวัล และ สิ่งตอบแทนต่าง ๆ อีกด้วย

3 ความตื่นเต้น

การมีธุรกิจรีนา-แวร์ ได้เปิดกว้างสำหรับโอกาสที่น่าตื่นเต้นมากมาย; ยกตัวอย่างเช่น โอกาสในการที่จะสร้างองค์กรขายของตัวเองขึ้นมา และ การที่จะได้เดินทางไปในที่ต่าง ๆ

4 การมีเป้าหมาย และ การได้ช่วยเหลือผู้อื่น

การมีธุรกิจรีนา-แวร์ของคุณ จะสามารถช่วยเปลี่ยนแปลงชีวิตของคุณ และ ของคนที่อยู่รอบ ๆ ตัวคุณให้ดีขึ้นได้ ด้วยการนำเสนอ (แบบป็น) จุดมุ่งหมาย คุณจะ能够帮助สิ่งแวดล้อมได้; ด้วยการสรรหาผู้แทนใหม่คุณจะได้ช่วยเหลือผู้อื่น

5 ความเป็นตัวของตัวเอง (ความอิสระ และ โอกาสในการเลือก)

การมีธุรกิจรีนา-แวร์เป็นของคุณเอง หมายความว่า คุณรับผิดชอบ และ สามารถกำหนดตารางการทำงานของคุณเองได้

6 การเจริญเติบโต และ มีความหวัง

การมีธุรกิจรีนา-แวร์เป็นของคุณเอง หมายความว่า คุณได้เป็นผู้ประกอบการ ที่จะต้องเอาใจใส่ในเรื่องของการเรียนรู้ทักษะใหม่ ๆ พัฒนาในสิ่งที่อยู่ และ เติบโตทั้งในด้านส่วนตัวและความเป็นมืออาชีพ

7 เสถียรภาพ/ความมั่นคง (รายได้พิเศษ)

ผู้แทนขายตรงอิสระรีนา-แวร์ สามารถวางใจได้ว่าจะได้รับเงินค่าคอมมิชชั่น และ เงินโบนัสต่าง ๆ ที่ตรงเวลา ซึ่งขึ้นอยู่กับผลการสรรหาผู้แทนใหม่ และ ผลลัพธ์ในการขายของพวกเขา

จริยธรรมในการสรรหาผู้แทนใหม่

การสรรหาผู้แทนใหม่ เป็นสิ่งที่สำคัญมากในการสร้างองค์กรธุรกิจของคุณ มันมีความสำคัญที่คุณจะต้องทำมันด้วยความสุจริต ซื่อสัตย์ และ เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนดไว้ เหล่านี้คือข้อกำหนดหลัก ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการสรรหาผู้แทนใหม่:

ในการเข้าพบผู้มุ่งหวัง คุณจะต้อง:

- บอกชื่อ และ แจ้งว่าคุณเป็นผู้แทนขายตรงอิสระของรีนา-แวร์
- แจ้งว่าคุณมาพบเข้าเพื่ออะไร
- ให้ข้อมูลติดต่อของคุณ รวมถึงข้อมูลติดต่อของรีนา-แวร์

ในรัฐแคลิฟอร์เนีย คุณต้องทำสิ่งนี้ทันที หลังจากการทักทายผู้มุ่งหวัง ก่อนการถามคำถามใด ๆ หรือ พูดสิ่งหนึ่งสิ่งใดออกมา

อย่าได้แสดงโอกาสในการมีรายได้จากรีนา-แวร์ ที่ไม่มีอยู่ในเอกสารของบริษัทฯ ไม่มีผู้แทนท่านไหนที่จะได้รับประกันจำนวนรายได้ที่แน่นอน

เมื่อทำการสรรหาผู้แทน (ชักชวน) คุณต้องไม่บอก หรือ สัญญากับผู้ที่กำลังถูกชักชวนว่าเขาจะได้รับรายได้เป็นจำนวนที่แน่นอนต่อสัปดาห์ หรือ ต่อเดือน หากเขาได้เข้าร่วมงานกับรีนา-แวร์ คุณต้องอธิบายถึงวิธีการมีรายได้จากแผนรายได้ และ ทำอย่างไรเขาถึงจะได้รับรายได้จากความทุ่มเททำงานของพวกเขา ไม่มีใครได้รับสัญญาว่าจะได้รายได้ระดับใด มันเป็นเรื่องผิดกฎหมายในการที่จะแจ้งรายได้ที่ไม่ถูกต้องในขณะที่ทำการชักชวน

ไม่มีการอนุญาตให้ทำการโฆษณาเกี่ยวกับโอกาสในการเป็นพนักงานในฝ่ายการตลาด หรือ ตำแหน่งอื่นใด ในตอนที่คุณทำการชักชวนให้เข้าร่วมเป็นผู้แทนขายตรง หรือ ที่ปรึกษาอิสระที่ได้รับค่าตอบแทนเป็นเงินเดือนหรือค่าจ้าง มันเป็นเรื่องผิดกฎหมายในการที่จะหลอกล่อให้ใครก็ตามเข้ามาสัมภาษณ์งานด้วยการหลอกลวง



มาตรฐานการทำธุรกิจของรีนา-แวร์ (RW31)
คู่มือ “ข้อแนะนำในการขายตรง” (RW33)



พื้นฐานในการสรรหาผู้แทนใหม่โดยสรุป



การสรรหาผู้แทนใหม่ คือ การดึงดูด
ผู้คนเข้าสู่รีนา-แวร์ ด้วยการนำเสนอผู้
หมาย และ ความแตกต่างของรีนา-แวร์
ในวิธีที่ถูกต้อง และเกี่ยวข้องกับผู้นำนำน

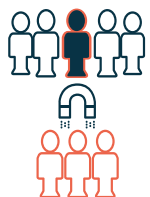
1

2

3

4

5



ให้คนที่อยู่ในทีมของคุณทั้งหมดทำการ
สรรหาผู้แทนใหม่: นำมันให้สรรหาผู้แทน
ใหม่ 1 คน + 2 คนจากทีมของคุณ = 3
คนต่อสัปดาห์



การสรรหาผู้แทนใหม่ เป็นสิ่งที่
สำคัญที่จะช่วยให้คุณธุรกิจของคุณ
เติบโต และ ทำให้มันมั่นคงยั่งยืน
และ มีกำไรในระยะยาว มันยังสำคัญ
มากด้วยในการที่จะให้ผู้คนจำนวน
มากเข้ามามีส่วนร่วมในจุดมุ่งหมาย
และช่วยให้ผู้คนได้เปลี่ยนแปลงชีวิต
ของเขาให้ดีขึ้น



เชื่อมโยงจุดมุ่งหมายและความแตกต่าง
ต่างของรีนา-แวร์ กับ หนึ่งใน 7
ความต้องการของผู้คนที่มี: การ
มีส่วนร่วม การยกย่องชื่นชม
ความตื่นเต้น การมีเป้าหมาย และ
การได้ช่วยเหลือผู้อื่น ความเป็นตัว
ของตัวเอง การเจริญเติบโต และ มี
ความหวัง เสถียรภาพ/ความมั่นคง



สรรหาผู้แทนใหม่ด้วยความสุจริต ซื่อสัตย์
และ เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนดไว้ แจ้ง
ว่าคุณเป็นผู้แทนขายตรงอิสระขอ
รีนา-แวร์ แจ้งว่าคุณมาพบเข้าเพื่ออะไร
ไม่ทำการนำเสนอรายได้ที่ไม่เป็นจริง หรือ
โฆษณาว่ามีโอกาสในการได้เป็นพนักงาน
กับรีนา-แวร์

กระบวนการ การสรรหาผู้แทนใหม่

- กระบวนการการสรรหาผู้แทนใหม่ที่
เปี่ยมไปด้วยประสิทธิภาพ 6 ขั้นตอน
- กระบวนการการสรรหาผู้แทนใหม่ : โดยสรุป



กระบวนการการสรรหาผู้แทนใหม่ที่เปลี่ยนไปด้วยประสิทธิภาพ 6 ขั้นตอน

กระบวนการการสรรหาผู้แทนใหม่สามารถแบ่งได้เป็น 6 ขั้นตอน:



ตั้งแต่ต้นจนจบของกระบวนการ คุณควรที่จะมุ่งมั่นในสิ่งต่อไปนี้:

- เชื่อมโยง จุดมุ่งหมาย และ ความแตกต่าง เข้ากับผู้มุ่งหวังของคุณ และ แสดงให้เห็นถึงความเชื่อมโยงนั้นในระหว่างที่คุณนำเสนอ
- พูดยุเกี่ยวกับความต้องการ และ ความขาดแคลนของผู้มุ่งหวัง
- ช่วยผู้มุ่งหวังของคุณได้เห็นคุณค่าของประโยชน์ และ คุณค่าในการเข้าร่วมกับรีนา-แวร์

อย่าปล่อยให้ผู้มุ่งหวังของคุณ “ใช้อดีตของเขาสร้างภาพขึ้นเอง” ให้แสดงให้เห็นว่าเขาได้รู้ว่าจะสามารถได้รับอะไรบ้างเมื่อเขาเข้าร่วมกับรีนา-แวร์ และทำอย่างไรที่จะได้รับมัน

ขั้นตอน 1 | การกำหนดกลุ่มผู้มุ่งหวัง

เมื่อคุณกำลังจะสร้างธุรกิจของคุณ ทุก ๆ คนคือ ผู้มุ่งหวัง ดังนั้นตามหลักการแล้ว คุณ และ ทีมของคุณ ต้องนำเสนอ จุดมุ่งหมาย และ ความแตกต่างของรีนา-แวร์ให้กับทุก ๆ คน ทุกเวลา และสถานที่

อย่างไรก็ตาม ณ จุดเริ่มต้นที่จะทำการกำหนดกลุ่มผู้มุ่งหวังที่จะชักชวน คุณสามารถใช้ วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120) ของคุณให้เกิดประโยชน์

1. ไปที่รายชื่อ และ กำหนด 10 รายชื่อ ของคนที่คุณคิดว่ารีนา-แวร์จะมีความสำคัญสำหรับเขา หรือ คนที่คุณสามารถจะพูดได้ว่ามันจะทำให้เขาสมหวังใน หนึ่งในเจ็ดอย่างของความต้องการได้
2. ให้เขียนความต้องการหลักของแต่ละคนของ 10 รายชื่อนั้น ในคอลัมน์หมายเหตุ ยกตัวอย่างเช่น บวคนผู้ที่ป็นสมาชิกประจำในโบสถ์ เขาอาจจะต้องการ ในเรื่องของความร่วมมือ และ/หรือ การมีเป้าหมาย และ การได้ช่วยเหลือผู้อื่น เป็นต้น

Name	Priority	Phone	Comments

หลังจากนั้น ให้ทำตามข้อแนะนำเหล่านี้:

- ให้คอยขยาย วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง ของคุณเรื่อย ๆ โดยการเพิ่มรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไปที่คุณได้จากผู้มุ่งหวังของคุณ ผู้มุ่งหวังคนต่อไปจะค่อนข้างเปิดรับฟังข้อเสนอทางธุรกิจของคุณ เพราะว่าพวกเขาจะไม่ได้เป็นคนแปลกหน้าสำหรับพวกเขาเสียทีเดียว (มีคนแนะนำ)
- อย่างร้อนใจเกินไป คุณได้ใช้กลุ่มผู้มุ่งหวังที่เคยรู้จักมาก่อน (Warm market) หมดก่อนสิ้นแล้วค่อยเริ่มเข้าพบ หรือ ทบทวน กลุ่มผู้มุ่งหวังที่คุณยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (Cold market)
- คอยมองหาผู้มุ่งหวังในทุก ๆ ที่ที่คุณไป ไม่ว่าคุณอยู่ที่ไหน ให้สร้างความเป็นมิตรโดยการพูดคุยสนทนากับผู้คนรอบ ๆ ตัวคุณ
- นำขบวนการนำพากริชา-แวร์ของคุณ ไปกับคุณด้วยในทุก ๆ ที่ที่คุณไป ในทุก ๆ สถานที่ มันจะดึงดูดความสนใจ และ ก่อให้เกิดคำถาม ซึ่งเป็นโอกาสของคุณในการที่จะนำเสนอ จุดมุ่งหมาย และ ความแตกต่าง และ/หรือ ได้รับการนัดหมายให้เข้าพบ และ/หรือ รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป
- อย่าตัดสินใจแทนพวกเขาว่า ใครจะมาเป็นผู้แทนขายที่ดีของรีนา-แวร์ ให้คิดไว้ว่าทุกคนมีโอกาส



การสัมมนาเรื่องการแสวงหาผู้มุ่งหวังเพื่อเดินทางสู่ความสำเร็จ (RW203)

ขั้นตอน 2 | การเข้าพบ

ในการเข้าพบ **กลุ่มผู้มุ่งหวังที่คุณยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (Cold market)** ให้ใช้ บทพูดสั้น ๆ ที่อยู่บนด้านหน้าของบัตรจัดฉาก (RW54)

สวัสดีค่ะ/ครับ ดิฉัน/ผม ชื่อ _____
 ผมเป็นเพื่อนของบรรณารักษ์-แวน ในวันนี้ ดิฉัน/ผม กำลังทำการนัดหมาย เพื่อที่จะ
 พูดถึงชุดเครื่องครัวที่สวยงาม เหมาะกับการปรุงอาหารที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ และ
 เครื่องกรองน้ำของเรา ที่จะช่วยลดปริมาณการใช้ขวดน้ำพลาสติกที่ใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้ง
 คุณเคยได้ยินอะไรเกี่ยวกับบริษัท ขวเราหรือไม่? ☐ เคย ☐ ไม่เคย
 ส่วนที่ดิฉัน/ผมจะนำเสนอ มีสาระประโยชน์มาก ไม่มีข้อผูกมัดว่าจะต้องซื้อ และ
 ถ้าคุณเพียงตอบคำถามง่าย ๆ เพียงแค่ 2-3 ข้อ ในตอนท้าย
 คุณก็จะได้รับสิทธิเข้าร่วมการแข่งขันรางวัลเป็นสินค้าที่มีคุณค่าของบริษัท-แวน
 คุณพอจะมีเวลาคุยตอนนี้ไหมคะ/ครับ หรือ คุณต้องการนัดหมายใหม่ในอาทิตย์นี้

ในการเข้าพบ **กลุ่มผู้มุ่งหวังที่เคยรู้จักมาก่อน (Warm market)** ให้ปรับบทพูดสั้น ๆ นิดหน่อย โดยการปรับการ
 แนะนำตัวของคุณให้เข้ากับสถานการณ์ ยกตัวอย่างเช่น สำหรับ
 เพื่อน คุณอาจจะพูดว่า:

... | ฉันเพิ่งเริ่มธุรกิจของฉันเอง กับบริษัท-แวน เธอเคย
 ได้ยินเกี่ยวกับพวกเขาบ้างไหม? พวกเขาผลิตเครื่อง
 ครัว และ เครื่องกรองน้ำที่มีคุณภาพสูงจริง ๆ ฉัน
 ตื่นเต้นจริง ๆ และ ฉันอยากจะพูดคุยกับเธอเกี่ยวกับ
 มัน เราจะเจอกันเมื่อไหร่ดี?

ถ้าผู้มุ่งหวังตกลงที่จะรับฟังการนำเสนอของคุณในทันที ให้ทำต่อ
 ในขั้นตอนที่ 3 และ ถ้าผู้มุ่งหวังของคุณสนใจให้คุณนำเสนอใน
 ภายหลัง ให้ทำการนัดหมาย

ในการกำหนดวันนัดพบ:

- ตรวจสอบตารางทำงานของคุณ
- นำเสนอทางเลือก ยกตัวอย่าง:

... | วันไหนสะดวกสำหรับคุณ: วันจันทร์ บ่าย 3 โมง
 หรือ วันพุธ ตอนบ่าย 5 โมงดีคะ?



การสัมมนาเรื่องการแสวงหาผู้มุ่งหวังเพื่อเดินทางสู่ความสำเร็จ
 (RW203)

ขั้นตอน 3 | การนำเสนอจุดมุ่งหมาย

ในการนำเสนอจุดมุ่งหมาย ให้ใช้:

โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ (AQ700)
 หน้า 1-14



ใช้การส่วมผ่าน ก่อนที่คุณจะเริ่มพูดเกี่ยวกับจุดมุ่งหมาย และนี่คือ
 บาวตัวอย่างในแต่ละสถานการณ์ที่แตกต่างกัน

กลุ่มผู้มุ่งหวังที่เคยรู้จักมาก่อน (WARM MARKET)

เชอมนโย อะไรก็ตามที่คุณทราบเกี่ยวกับผู้มุ่งหวังของคุณ เข้า
 กับข้อมูลที่มีอยู่ใน โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ:

... | (กับเพื่อนของเพื่อน ผู้ที่ใส่ใจเกี่ยวกับการใช้ชีวิตแบบ
 มีสุขภาพที่ดี) ฉันทราบว่า คุณใส่ใจในเรื่องของการใช้
 ชีวิตแบบมีสุขภาพที่ดี ฉันเห็นคุณที่ยิ้มพร้อม ๆ กับ
 ขวดกรองน้ำของคุณ ดังนั้น เมื่อฉันเริ่มต้นกับสิ่งนี้
 ฉันเลยคิดถึงคุณขึ้นมา ฉันขอถามอะไรคุณสักหน่อย
 นะคะ : ในแต่ละวันคุณดื่มน้ำมากน้อยแค่ไหนคะ?

หลังจากนั้น ต่อด้วยการพูดถึงเนื้อหาในหน้า 2-3 ของโบรชัวร์



เชื่อมโยง กับอะไรที่คุณมีความห่วงใยอยากทำให้สำเร็จ ที่มีข้อมูลอยู่ในโบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ:



(กับเพื่อน) ฉันบอกคุณไปแล้วว่าฉันรู้สึกตื่นเต้นจริง ๆ กับธุรกิจใหม่ของฉัน ทำไมนะเหรอ นี่ไง? รินา-แวร์ มีความมุ่งมั่นเป็นอย่างมากในเรื่องสุขภาพการเป็นอยู่ที่ดีขอผู้คนและสิ่งแวดล้อม เช่น คุณทราบไหมว่าในทุก ๆ สัปดาห์ โลกเรามีการใช้ขวดน้ำพลาสติกขนาดหนึ่งลิตร เป็นจำนวนถึง 5.1 พันล้านขวดเลยทีเดียว

ต่อด้วยการพูดถึงเนื้อหาในหน้า 4 ของโบรชัวร์



กลุ่มผู้มุ่งหวังที่คุณยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (COLD MARKET)

โดยทั่ว ๆ ไป ที่ไหนก็ตาม:



ขอให้ฉันถามคุณสักคำถามนะคะ คุณทราบหรือไม่ว่าในทุก ๆ วันเราจะต้องดื่มน้ำเท่าไร?



ขอให้ฉันถามคุณนะคะ คุณได้รับน้ำดื่มมาอย่างไร?

ที่บ้านของผู้มุ่งหวัง:



(หลังจากได้พูดคุยเบื้องต้นเพื่อทำความคุ้นเคยกันแล้ว) ฉันจะเติมน้ำขวดกรองน้ำของคุณได้ที่ไหนบ้างคะ? (มองไปรอบ ๆ เพื่อที่จะได้ทราบว่าผู้มุ่งหวังดื่มน้ำอะไร)
ฉันสังเกตเห็นว่าคุณดื่มน้ำจากน้ำดื่มบรรจุขวด ...

ต่อด้วยการพูดถึงเนื้อหาในหน้า 2-3 ของโบรชัวร์



การเชื่อมโยงเหล่านี้ เป็นแค่ตัวอย่าง ในการเชื่อมต่อการนำเสนอของคุณ กับสถานการณ์ ไม่ช้าก็เร็ว (ในที่สุด) การที่คุณทำการนำเสนอไปเรื่อย ๆ มากขึ้น ๆ คุณจะคุ้นเคยกับเครื่องมือต่าง ๆ และ คุณจะสามารถคิดได้เองจากความรู้สึกของคุณ และสร้างสรรค์การเชื่อมโยงที่มีประสิทธิภาพได้เอง ถ้าจำเป็นต้องทำ

เมื่อคุณเริ่มการนำเสนอของคุณ:

- พูดเกี่ยวกับความสำคัญของน้ำ
- พูดถึงขวดน้ำพลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้ง ได้ทำความเสียหายให้กับสิ่งแวดล้อมอย่างไร
- เน้นย้ำว่าการแก้ปัญหาที่ดีที่สุดก็คือการป้องกัน โดยยกตัวอย่าง ของการใช้ขวดกรองน้ำพกพา รินา-แวร์ โดยคุณอาจจะพูดว่า:



วิธีหนึ่ง ในการป้องกันขวดน้ำพลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้ง และ สนับสนุนจุดมุ่งหมาย ก็คือ การใช้ขวดกรองน้ำพกพา รินา-แวร์ ...

- อธิบายคุณสมบัติของขวดกรองน้ำ



ในตอนเริ่มต้นการนำเสนอ คุณมีอีกทางเลือก คือ การเปิดวิดีโอจุดมุ่งหมาย ที่อยู่ในหน้า 4 ของ โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ (AQ700) ฉบับดิจิทัล ในตอนจบของวิดีโอ คุณสามารถทำการนำเสนอต่อได้จากหน้า 7 หรือ จะเลือกเปิดวิดีโอการนำเสนอขวดกรองน้ำพกพา รินา-แวร์ที่อยู่ในหน้า 7 ก็ได้

หลังการนำเสนอจุดมุ่งหมาย ให้ตามคำถามที่อยู่ในหน้า 15 และ
ต่อด้วยการสัฟผ่านไปยังขั้นตอนต่อไป นี่คือการบวตัวอย่างในแต่ละ
สถานการณ์ที่แตกต่างกันไป

กลุ่มผู้มุ่งหวังที่เคยรู้จักมาก่อน (WARM MARKET)



(กับเพื่อน) สิ่งที่คุณจะพูด - คุณต้องการจะมาร่วม
กับฉันในเรื่องนี้ไหม? เราน่าจะทำงานเป็นทีมกันได้ดี
และ ช่วยกันนำเสนอจุดมุ่งหมายนี้ และ สร้างธุรกิจ
ของเราไปด้วยกัน...

กลุ่มผู้มุ่งหวังที่คุณยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (COLD MARKET)



(...คุณพร้อมที่จะเป็นส่วนหนึ่งในการแก้ปัญหาหรือยัง
คะ?) ด้วยเหตุที่คุณชอบจุดมุ่งหมาย และ ขวดกรอง
น้ำ นี่ถือว่าเป็นข่าวดี! จริง ๆ แล้วในตอนนี้ คุณ
อาจได้ขวดกรองน้ำ โดยไม่ต้องจ่ายเงินเลย หากคุณ
ได้เข้าร่วมงานกับทีมของฉัน คุณจะได้นำเสนอเรื่อง
เกี่ยวกับจุดมุ่งหมาย และในขณะเดียวกันก็สามารถมี
รายได้ด้วย ฉันจะช่วยให้คุณดูว่ามันเป็นอย่างไร และ
โปรแกรมอะไรที่เรามีอยู่ในการที่จะได้รับขวดกรองน้ำ
และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ

หรือ



(...คุณพร้อมที่จะเป็นส่วนหนึ่งในการแก้ปัญหาหรือยัง
คะ?) ฉันกำลังมองหาคนอย่างคุณที่เข้าร่วมงานกับ
ทีมฉัน เพื่อนำเสนอจุดมุ่งหมาย โอกาสทางธุรกิจขอ
เรา และ ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ของเรากับผู้คนมากมาย
คุณจะช่วยสร้างผลกระทบที่ยิ่งใหญ่กับสภาพแวดล้อมขอ
เรา และ ก็จะได้รับเงินรายได้อีกด้วย คุณไม่ต้อง
จ่ายเงินซื้อขวดกรองน้ำ คุณจะได้รับมัน ฉันจะแสดง
ให้คุณดูว่ามันเป็นอย่างไร และ โปรแกรมอะไรที่เรามี
อยู่ ในการที่จะได้รับขวดกรองน้ำและผลิตภัณฑ์อื่น ๆ

ขั้นตอน 4 | การนำเสนอความแตกต่างขอ รีนา-แวร์

นำเสนอความแตกต่างขอรีนา-แวร์ ถ้าในตอนที่คุณถาม
คำถามในหน้า 15 ขอ โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ (AQ700)
แล้วผู้มุ่งหวังของคุณแสดงความสนใจที่จะเรียนรู้ให้มากขึ้น แต่
ถ้าไม่เป็นเช่นนั้น ให้ข้ามไปนำเสนอผลิตภัณฑ์เลย



การสัมมนาเรื่องการแสวงหาผู้มุ่งหวังเพื่อเดินทางสู่ความสำเร็จ
(RW203) ขั้นตอนที่ 5 เป็นต้นไป

ในการนำเสนอความแตกต่าง ให้ใช้:

โบรชัวร์การสรรหา
ผู้สมัคร “ความต่าง
ของรีนา-แวร์”
(RW516)



(ทางเลือก)

วิดีโอความแตกต่างขอรีนา-แวร์

ดู [ภาคผนวก 2](#)

ข้อแนะนำในการใช้วิดีโอ



เป้าหมายของคุณ คือ การทำให้ผู้มุ่งหวังของคุณได้เข้าใจเป็น
อย่างดีว่า รีนา-แวร์มีความแตกต่างอย่างไร และ มันจะเป็น
ประโยชน์กับเขา หรือ เธออย่างไร

โดยทั่ว ๆ ไป อธิบายว่าทำไมถึงต้องเข้าร่วม:

1. เน้นย้ำสิ่งที่ทำให้รีนา-แวร์แตกต่างจากบริษัทขายตรงโดย
ทั่ว ๆ :

- ไม่ต้องซื้อสินค้ามาสต็อก-ตลอดไป
- มีค่าแรกเข้าเพียงน้อยนิด
- จ่ายเงินคอมมิชชั่นให้คุณทันที
- การสนับสนุนด้านการบริหารจัดการงานขาย: การส่ง
สินค้า และ การเก็บเงิน
- เครื่องมือในวานสรรหาผู้แทนขาย และ งานขายที่มีให้
ตลอด 24 ชั่วโมงทุกวัน และ มีโอกาสที่จะได้รับพวก
มันในรูปแบบอื่นอีกด้วย
- เครื่องมือในการฝึกอบรม มีให้คุณได้ใช้ทางออนไลน์
24 ชั่วโมง
- มีการฝึกอบรม ที่จัดโดยผู้นำอยู่ตลอดเวลา
- มีการมอบรางวัลเชิดชูเกียรติ และ รางวัลใจต่าง ๆ

2. เน้นย้ำถึงประโยชน์ในการเริ่มต้นธุรกิจกับรีนา-แวร์
ตัวอย่างเช่น:

- ก้าวเป็นผู้ประกอบการ
- การที่ได้สร้างองค์กรของตัวเอง
- การที่จะได้กำหนดตารางการทำงานของตัวเองได้
- เติบโตทั้งในด้านส่วนตัวและความเป็นมืออาชีพ

- มีโอกาสได้ช่วยเหลือแวดลอม
- ช่วยผู้อื่น ได้เปลี่ยนแปลงชีวิตของเขาให้ดีขึ้น
- ได้เป็นส่วนหนึ่งของทีม

โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สิ่งที่คุณนั้นจะต้องเกี่ยวข้องกับผู้มุ่งหวังของ
คุณ ในการที่จะทำเช่นนั้นได้ ถ้าคุณกำลังพูดคุยกับทาวผู้มุ่งหวัง
ที่คุณยังไม่รู้จัก คุณควรจะต้องถามเขาสักสองสามคำถาม ก่อน
ที่จะเริ่มการนำเสนอของคุณ ทั้งนี้ก็เพื่อที่จะคุณจะได้มุ่งเน้นในสิ่ง
ที่ผู้มุ่งหวังของคุณสนใจได้
ตัวอย่างเช่น:

... | อะไรที่คุณคิดว่า ตอนนีชีวิตของคุณยังขาดมันอยู่?

... | อะไรคือ สิ่งที่คุณกลัวไหลอยากจะทำมันให้สำเร็จ?

... | อะไรที่จะ ทำให้คุณตื่นเต้น?

... | อะไรที่คุณต้องการ น้อย/มาก ในชีวิตของคุณ?

ใช้คำถามที่ดี ๆ: อย่าตั้งคำถามอย่างต่อเนื่องรวดเร็วเกินไป เริ่ม
จากหนึ่งคำถามก่อน แล้วฟังคำตอบและตัดสินใจ ถ้าคุณได้
รับข้อมูลเพียงพอแล้ว ให้ดำเนินการต่อไปได้ ถ้ายังไม่พอ ให้
ถามคำถามต่อไป ใช้คำตอบของผู้มุ่งหวังของคุณ เป็นตัวนำใน
การนำเสนอของคุณ

ถ้าคุณใช้วิดีโอ เลือกว่าคุณจะทำวิดีโอทั้งหมด หรือ เลือกเฉพาะ
ตอนที่เชื่อมโยงกับสิ่งที่ผู้มุ่งหวังของคุณสนใจ

ถ้าคุณใช้โปรซัวร์ ให้ใช้เวลาให้มากพอควรในแต่ละหน้า หรือ
ส่วน ที่เชื่อมโยงกับสิ่งที่ผู้มุ่งหวังของคุณสนใจ

ใช้ประโยคส่วผ่าน ที่จะเชื่อมโยงระหว่าง ความแตกต่างของ
รีนา-แวร์ กับ ความสนใจของผู้มุ่งหวังของคุณ ต่อไปนี้ คือบาง
ตัวอย่างในแต่ละสถานการณ์ที่แตกต่างกันไป



กลุ่มผู้มุ่งหวังที่คุณยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (COLD MARKET)

... | (กับผู้มุ่งหวังที่มีความสนใจในจุดมุ่งหมายเป็นอย่างมาก) ถ้าคุณได้ร่วมงานกับรีนา-แวร์ และ สร้างทีมของคุณขึ้นมา และ องค์กรเป็นของตนเองหลังจากนั้น คุณจะสามารถที่จะนำเสนอ (แบบป็น) จุดมุ่งหมายให้กับผู้คนเป็นจำนวนมาก และ นั่นจะเป็นส่วนผลกระทบในทางที่ดีกับสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างมากเลยทีเดียว

... | (กับผู้มุ่งหวังที่มีความสนใจในเครือข่ายเป็นอย่างมาก) รีนา-แวร์มีความมุ่งมั่นเป็นอย่างมากกับความยั่งยืนด้วยผลิตภัณฑ์ทั้งหมดที่มี ยกตัวอย่างเช่น เครือข่ายของรีนา-แวร์ ซึ่งมีความความทนเป็นอย่างมาก มันช่วยส่งเสริมเรื่องการทำอาหารทานเองที่บ้าน และ ช่วยลดปริมาณขยะที่จะมาจากกล่องที่ใส่อาหารส่งกลับบ้านได้

... | (กับผู้มุ่งหวังใดก็ได้) ด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์อะไรก็ได้ของเราให้กับผู้อื่น คุณได้ทำการส่งเสริมจุดมุ่งหมายของเราแล้ว!

กลุ่มผู้มุ่งหวังที่เคยรู้จักมาก่อน (WARM MARKET)

นี่คือ ที่ที่คุณจะได้เชื่อมโยง ความแตกต่างของรีนา-แวร์ กับ ความต้องการที่คุณได้ค้นพบในวงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120) ของคุณ บนพื้นฐานของความต้องการ 7 อย่าง และนี่คือบางตัวอย่าง

... | (กับผู้มุ่งหวังที่ต้องการ การมีส่วนร่วม) ดิฉันทราบว่า คุณเป็นสมาชิกประจำของโบสถ์ของเรา และ คุณชอบที่จะเสียสละช่วยเหลือสังคมของเรา และนี่คือว่าทำไมดิฉันถึงคิดว่าคุณสามารถทำงานที่ยิ่งใหญ่ได้กับรีนา-แวร์ เพราะที่นี้ก็คล้าย ๆ กับสังคม หรือ ครอบครัวครอบครัวหนึ่ง... ในตอนแรกคุณก็เข้าเป็นส่วนหนึ่งของทีม และ คุณจะมีผู้นำทีม และหลังจากนั้นคุณก็จะก่อตั้งทีมของคุณขึ้นมาเอง ...

... | (กับผู้มุ่งหวังที่ต้องการการยกย่องชื่นชม) พวกเราเกือบทุกคนต้องการการยกย่องชื่นชมกับสิ่งที่พวกเราได้ทำ และนี่คือ สิ่งที่คุณชอบเกี่ยวกับรีนา-แวร์ พวกเขายกย่องชื่นชม และ ให้รางวัลกับทุกสิ่งที่คุณได้ทำ ตัวอย่างเช่น คุณจะได้รับรายได้ค่าคอมมิชชั่นในทันทีจากการขายครั้งแรกของคุณ พวกเขายกย่องค่าคอมมิชชั่นในทันที คุณจะได้รับการเล่นตำแหน่งโดยอัตโนมัติทันทีที่คุณมีคุณสมบัติครบตามที่กำหนด และ นอกจากนั้นคุณยังสามารถได้รับรางวัลการเดินทางท่องเที่ยว และ อื่น ๆ อีกด้วย ...

... | (กับผู้มุ่งหวังที่เป็นเพื่อนที่ต้องการความตื่นเต้น) คุณพูดบ่อย ๆ ว่าคุณเบื่อกับงานที่ทำอยู่ เพราะว่าคุณไม่สามารถใช้ทักษะของคุณที่มีอยู่ได้ นี่คือโอกาสของคุณที่จะได้ทำอะไรที่ตื่นเต้น ที่ที่คุณจะสามารถนำทักษะของคุณที่มีออกมาใช้ได้!

... | (กับผู้มุ่งหวัง ที่ต้องการ การมีเป้าหมาย และ การได้ช่วยเหลือผู้อื่น) คุณจะช่วยเหลือผู้อื่นในการเปลี่ยนแปลงชีวิตของพวกเขาให้ดีขึ้นได้ คุณจะช่วยเหลือทำให้สภาพสิ่งแวดล้อมสะอาดขึ้น และ คุณจะช่วยส่งเสริมในเรื่องของการใช้ชีวิตแบบมีสุขภาพที่ดีให้กับทุก ๆ คนได้ ...

... | (กับผู้มุ่งหวัง ที่ต้องการ ความเป็นตัวของตัวเอง) คุณสามารถสร้างองค์กรของคุณเองได้ กำหนดเป้าหมายของคุณเองได้ ทำแผนการพัฒนาของคุณเองได้ กำหนดตารางทำงานของคุณเองได้ และ คุณจะ เป็นนายของตัวเอง!

... | (กับผู้มุ่งหวัง ที่ต้องการเสถียรภาพ/ความมั่นคง 1) คุณสามารถมีรายได้พิเศษ ที่จะสามารถช่วยให้คุณได้ทำอะไรที่สำคัญสำหรับคุณได้ ตัวอย่างเช่น นำไปจ่ายค่าเทอมลูก ๆ (ให้ตัวอย่างที่เกี่ยวข้องกับผู้มุ่งหวัง)



(กับผู้นำหัว ที่ต้องการเสถียรภาพ/ความมั่นคง 2) ฉันไม่ทราบว่าคุณกำลังต้องการสิ่งใดอยู่ แต่คุณไม่สามารถเชื่อมั่นได้ในตอนนี้ หรือ คุณต้องการใช้เงินพิเศษสักจำนวนหนึ่งอยู่หรือไม่ แต่รายได้จากธุรกิจรีนา-แวร์ของคุณสามารถสร้างความเปลี่ยนแปลงที่ดีขึ้นให้กับฉันได้ จริงๆแล้ว ตลอดระยะเวลาที่อยู่กับรีนา-แวร์ มันได้สร้างการเปลี่ยนแปลงให้กับชีวิตของฉันมากจริง ๆ ให้ฉันแสดงให้คุณได้รู้แน่ ๆ ว่ามันเป็นอย่างไร....

หากมีโอกาสเหมาะ ให้แชร์เรื่องราวความสำเร็จ : ให้หาเรื่องราวความสำเร็จที่อาจจะโดนหรือตรึงใจผู้นำหัวของคุณ ตัวอย่างเช่น ขอบุณาคณหนึ่งที่เป็นผู้หญิง หากคุณกำลังนำเสนอให้กับผู้นำหัวที่เป็นผู้หญิง เป็นต้น พิจารณาเรื่องราวการสรรหาผู้แทนใหม่ของคุณเองแล้วให้เขาฟังด้วย ข้อมูลที่นำเสนอควรถูกต้อง สรุปแบบสั้น ๆ และ ตรงประเด็น

การรับสมัคร

หลังจากการสนทนาเกี่ยวกับ ความแตกต่างของรีนา-แวร์ สันนิษฐานว่า ผู้นำหัวได้ตัดสินใจเรียบร้อยแล้วว่าจะเข้าร่วมกับรีนา-แวร์ และ จะให้ข้อมูลที่กำหนดไว้ในการกรอกใบสมัคร ตัวอย่างเช่น คุณอาจพูดว่า:



มันฟังดูยอดเยี่ยมมากเลยใช่ไหม? คุณจะเริ่มวันใดเมื่อไหร่คะ?

ถ้าผู้นำหัว ไม่สนใจที่จะร่วมงานด้วย ให้เปลี่ยนไปเป็นการนำเสนอผลิตภัณฑ์แทน



การสัมมนาเรื่องการแสวงหาผู้นำหัวเพื่อเดินทางสู่ความสำเร็จ (RW203) ตั้งแต่ขั้นตอนที่ 5 เป็นต้นไป

ขั้นตอน 5 | การรับสมัครผู้แทนใหม่ของคุณ

ถ้าผู้นำหัวของคุณได้ตัดสินใจที่จะเข้าร่วม ให้จัดการเรื่องเอกสารให้เรียบร้อย โดยใช้:

- ใบสมัครการเป็นผู้แทนขายตรงอิสระ (RW1)

- แนวทางปฏิบัติที่ดีในการทำธุรกิจขายตรง (RW32)

- คู่มือ “ข้อเสนอแนะในการขายตรง” (RW33)



คุณยังสามารถรับสมัครผู้นำหัวของคุณได้ทางออนไลน์ เพื่อดูวิธีการทำ โปรดอ่าน วิธีการใช้งาน **RenaWeb (TS11)** บน **renakit.com** หรือ เข้าไปที่ **RWU > เครื่องมือดิจิทัล**



- มาตรฐานการทำธุรกิจของรีนา-แวร์ (RW31) เป็นทางเลือกในการเป็นส่วนเพิ่มของคู่มือ “ข้อแนะนำในการขายตรง” (RW33)



หลังจากนั้น ขึ้นอยู่กับสถานการณ์: กำหนดวันเวลาในการประชุมครั้งแรกเพื่อจะได้ทำพูดคุยกันในรายละเอียด และ เพื่อบันทึกหมายเข้ารับการสัมมนาฝึกอบรมขั้นพื้นฐานต่อไป หรือ จะนัดหมายเข้ารับการสัมมนาฝึกอบรมขั้นพื้นฐานทันทีเลยก็ได้

ในท้ายที่สุด ในการจัดเตรียมสำหรับการประชุมครั้งแรก หรือ การสัมมนาฝึกอบรมขั้นพื้นฐาน:

- แสดงการใช้ RenaResources คร่าว ๆ ;
- ส่วนข้อความทางไลน์ให้กับสมาชิกใหม่ในทีมของคุณ พร้อมลิ้งค์ที่จะเชื่อมโยงไปยัง renakit.com และ กระตุ้นให้เขา หรือ เธอ ได้ลองเข้าไปดูเครื่องมือเครื่องมือที่มีให้ในนั้น;
- พูดว่าพวกเขาจะได้เรียนรู้ในการสร้างรายชื่อผู้มุ่งหวัง และวิธีที่จะได้ผลิตภัณฑ์ไว้ใช้ หรือ ซื้อไว้ใช้ในราคาที่ได้รับส่วนลดให้กับผู้แทนขาย;
- ให้พวกเขาได้เข้าร่วมกับกลุ่มไลน์ FaceBook กลุ่มลับขอบริษัท

ขั้นตอน 6 | การติดตามผล

การเป็นผู้นำที่ดี

การติดตามผล หลังการรับสมัครมีความสำคัญมากเช่นเดียวกับการรับสมัคร ประสบการณ์ของเราแสดงให้เห็นว่า ในวันแรก ๆ ของการรับสมัครผู้แทนขายตรงใหม่ จะเป็นช่วงที่อ่อนไหวไม่มั่นคง และ เสี่ยงต่อการที่พวกเขาจะจากหายไป หากพวกเขาไม่ได้รับการสนับสนุนที่เพียงพอ และ พวกเขาจะไม่เห็นผลลัพธ์ที่เป็นไปในทางบวกบ้าง

คุณคงไม่ต้องการเพียงแค่รับสมัครผู้แทนใหม่ และ ก็ปล่อยให้เขาจากไปง่าย ๆ คุณควรที่จะเป็นที่ปรึกษา และ มีการกระทำที่เป็นแบบอย่างที่ดีให้กับพวกเขา แต่ถ้าคุณเพิ่งเริ่มต้นธุรกิจ คุณก็ยังสามารถที่จะเสนอการสนับสนุนได้ในระยะเริ่มต้นนี้ เนื่องจากคุณเพิ่งจะผ่านจุดนั้นมาด้วยตนเอง

โทรหา ส่วนข้อความ หรือ อีเมล ถึงสมาชิกใหม่ในทีมคุณภายในสัปดาห์หลังจากการสมัคร และ ถามเขาว่าตอนนี้เป็นอย่างไรรู้บ้าง ตัวอย่างเช่น คุณอาจจะถามเกี่ยวกับว่า:

... | เครื่องมือ/ลิ้งค์ที่คุณได้ส่งให้พวกเขาไป: คุณได้ลองเข้าไปดูเครื่องมือต่าง ๆ ที่ดิฉันส่งให้คุณหรือยังคะ? มันมีประโยชน์กับคุณยังไบบ้าง?

... | การฝึกอบรมครั้งแรก: คุณได้เข้ารับการฝึกอบรมครั้งแรกแล้วหรือยังคะ? มันเป็นอย่างไรรู้บ้างคะ?

... | มีอะไรอีกไหมที่ดิฉันสามารถที่จะช่วยคุณได้?

เสนอที่จะส่งลิ้งค์ต่าง ๆ ที่มีเครื่องมือของรีนา-แวร์ ที่จะประโยชน์กับเขา แนะนำผู้แทนใหม่ให้รู้จักกับผู้แทนที่มีอาวุโสกว่า หรือ ผู้นำของทีมคุณ ในกรณีมีคำถามที่ซับซ้อน

ด้วยการทำเช่นนี้ คุณจะ:

- สื่อสารด้วยความมั่นใจ
- สร้างความไว้วางใจ
- แสดงให้เห็นว่า รีนา-แวร์ เปรียบเสมือนครอบครัว



กระบวนการการสรรหาผู้แทนใหม่ โดยสรุป



การกำหนดกลุ่มผู้มุ่งหวัง ว่าเป็นใครที่คุณจะไปเสนอโอกาส และ อย่างไร จากวงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120) ของคุณ Circle of Influence (RW120)



การนำเสนอจุดมุ่งหมาย: เชื่อมโยงอะไรที่คุณรู้เกี่ยวกับผู้มุ่งหวังของคุณกับข้อมูลที่มีอยู่ในเครื่องมือการนำเสนอ



การรับสมัครผู้แทนใหม่ของคุณ : จัดการเรื่องเอกสารให้เรียบร้อย; กำหนดวันเข้ารับการฝึกอบรม; สอนให้เข้าดู RENARESOURCES; เซอร์ลิ้งก์ที่มีประโยชน์ เช่น RENAKIT.COM

1

•
•
•
•

2

•
•
•
•

3

•
•
•
•

4

•
•
•
•

5

•
•
•
•

6



การเข้าพบ กลุ่มผู้มุ่งหวังที่รู้จักมาก่อน (Warm market) และ ยังไม่รู้จักมาก่อน (Cold market) โดยใช้บทพูดที่แตกต่างกันเล็กน้อย แต่มีองค์ประกอบที่เหมือนกัน



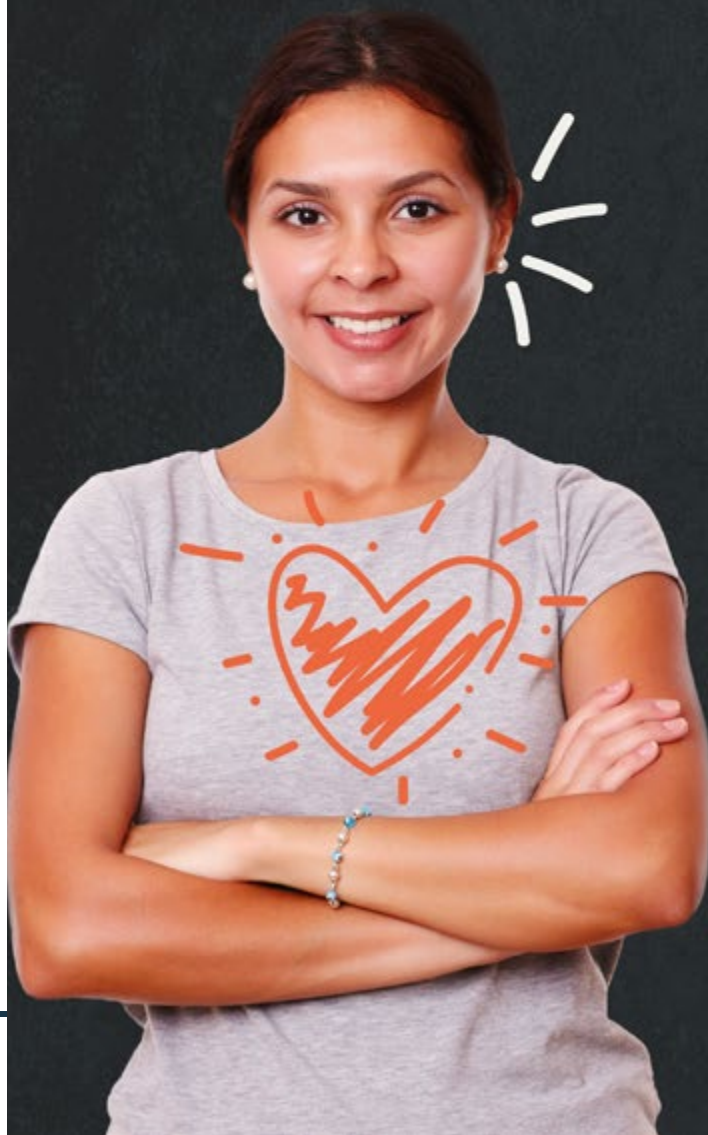
การนำเสนอความแตกต่าง: โดยทั่ว ๆ ไป อธิบายว่าทำไมถึงต้องเข้าร่วม เน้นย้ำว่ารีนา-แวร์แตกต่างจากบริษัทขายตรงโดยทั่วไปอย่างไร และ เน้นให้เห็นถึงข้อดีของการมีธุรกิจรีนา-แวร์; โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่เชื่อมโยงไปถึง หรือ ตอบโจทย์ความต้องการของผู้มุ่งหวังของคุณ; ทำการรับสมัคร



การติดตามผล: ติดต่อกับสมาชิกใหม่ในทีมของคุณภายในวันสัปดาห์หลังจากการรับสมัคร ตามเขาว่าตอนนี้เป็นอย่างไบบ้าง และ เสนอการสนับสนุนช่วยเหลือ และ เครื่องมือต่างๆ

ทักษะ ในการสรรหาผู้แทนใหม่

- ความกล้าหาญที่จะยอมรับความเสี่ยง
- รับฟังเพื่อให้ทราบความต้องการ
- การจัดการกับข้อโต้แย้ง
- ทักษะในการสรรหาผู้แทนใหม่ : โดยสรุป



การสรรหาผู้แทนใหม่ที่มีประสิทธิภาพประกอบไปด้วย การเข้าถึงผู้มุ่งหวังที่คุณยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (Cold market) และเริ่มต้นสร้างความสัมพันธ์กับพวกเขา เช่นนั้น กระบวนการจะเกี่ยวข้องกับอะไรที่จำเป็นสำหรับความสัมพันธ์ที่จะเริ่มต้น ความสำเร็จ และ สมความปรารถนา: ความสัมพันธ์

ในการที่จะสร้างความสัมพันธ์ เราจะต้องสามารถที่จะยอมรับความเสี่ยงบ้าง รับฟังความต้องการ (ขอพวกเขาเอง และ ผู้อื่น) และ สื่อสารออกไปด้วยความเห็นอกเห็นใจ ซึ่งจะหมายรวมถึงการจัดการกับข้อโต้แย้งอย่างมีประสิทธิภาพ และ ในทางที่จะปกป้อง หรือ เพิ่มพูนความสัมพันธ์ให้ยาวนานมากยิ่งขึ้น

นำมาใช้กับการสรรหาผู้แทนใหม่ สิ่งนี้จะช่วยในเรื่อง:

- การสรรหาผู้แทนใหม่ หรือ การชักชวนจะถูกทบทวนด้วย การใช้มนุษยสัมพันธ์ที่ดี
- การยอมรับการถูกปฏิเสธ ว่าเป็นเรื่องธรรมชาติส่วนหนึ่งของกระบวนการ
- การสนทนาเพื่อชักชวนให้ร่วมงาน ที่ชัดเจน และมีประสิทธิภาพ
- การสร้างความไว้วางใจ เพื่อที่ว่าผู้มุ่งหวังของคุณจะได้รู้สึกสะดวกใจในการเข้าร่วมกับทีมของคุณ



ทักษะต่าง ๆ เหล่านี้ สามารถนำมาใช้ในหลาย ๆ สถานการณ์ของชีวิตคุณ ทั้งในด้านส่วนตัว และ ความเป็นมืออาชีพ!

ความกล้าหาญ

ที่จะยอมรับความเสี่ยง

เมื่อคุณกำลังเข้าพบผู้มุ่งหวัง และ กำลังเผชิญกับความเสี่ยงในการถูกปฏิเสธ คุณอาจรู้สึกอึดอัดไม่มั่นคง และนี่ก็เป็นอะไรที่รับได้ เพราะมันหมายความว่าให้คุณเป็นมนุษย์ และ ยึดควมมีชีวิตอยู่ เมื่อคุณได้ตระหนักเกี่ยวกับมัน ความอึดอัดก็จะกลายเป็นพลัง

ความรู้สึกอึดอัดไม่มั่นคง หมายถึง “กำลังเผชิญกับ ความไม่แน่นอน ปัจจัยเสี่ยง และ รู้สึกถึงความเสี่ยง และ คิดว่าเราดีพอแล้ว”¹ ความอึดอัดไม่มั่นคง ไม่ใช่ข้อด้อย ในความเป็นจริงแล้ว มันคือความกล้าหาญ: ความกล้าที่จะยังมีข้อบกพร่อง ความกล้าต่อบาวอย่างที่ไม่สามารถรับประกันผลลัพธ์ที่จะออกมาได้ และ ยึดความเป็นส่วนเล็ก ๆ น้อยของตัวเองเรา ในการตอบคำถามที่ว่า “ความเสี่ยงคืออะไร” มีคนมากมายพูดว่า มันคือ “การเริ่มต้นการทำธุรกิจของคุณ”²

ความเสี่ยงไม่ใช่สิ่งที่เลือกได้ มันคือ ส่วนหนึ่งของชีวิต การตระหนักเกี่ยวกับมัน และ ยอมรับว่ามันคือทักษะหนึ่ง เหล่านี้คือคำแนะนำบางอย่าง ถึงวิธีทำงานร่วมกับความเสี่ยงความอึดอัดของคุณ

¹ จาก B. Brown (2017), Daring Greatly. Vulnerability has been researched, ให้คำจำกัดความและอธิบายโดย Brene Brown, PhD, LMSW, research professor ที่ University of Huston และ นักเขียนหนังสือที่ขายดีที่สุดเช่น The gifts of imperfection เป็นต้น

²จากเรื่องเดียวกัน



การยอมรับการถูกปฏิเสธอย่างแท้จริง

การสรรหาผู้แทนใหม่ ต้องมีการทาบทามผู้คนมากมาย ไม่ว่าคุณจะมีการเตรียมตัว และมีทักษะดีแค่ไหน คุณก็ต้องได้รับการปฏิเสธ มันเป็นเรื่องธรรมชาติส่วนหนึ่งของกระบวนการ มันไม่เกี่ยวกับคุณ และไม่เกี่ยวกับว่าคุณคือใคร อย่างไรก็ตาม มันสามารถที่จะทำให้การถูกปฏิเสธนั้นลดน้อยลงได้ ด้วยความพยายามอย่างต่อเนืองในสิ่งที่你做 และ วิธีที่คุณทำมัน ซึ่งจะถูกพูดถึงต่อไปในการสัมมนา



ทำให้ใจกว้าง

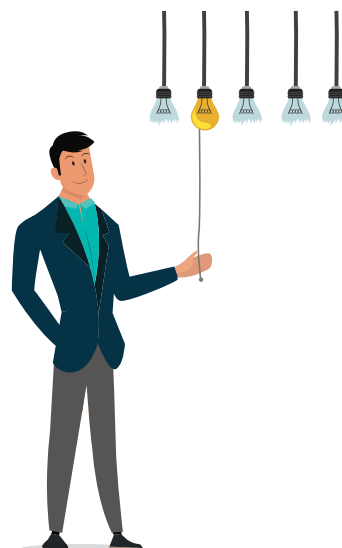
ให้แยกว่า คุณคือใคร จากสิ่งที่你做 ทำให้ออกจากความคิดที่ว่า คุณคือ “คนไม่น่าเชื่อถือ” “คนมีมลทิน” หรือ “ผู้ที่ล้มเหลว” เพราะไม่ว่าสิ่งที่你做ได้ทำลงไป หรือ ไม่ได้ทำ ให้คิดเสียว่าคุณยังไม่ไปถึงเป้าหมายที่คุณตั้งไว้ และยังทำมันไม่สำเร็จ ลองนึกภาพของการตัดโซ่ที่ใหญ่ และ หนัก หรือ เชือกที่มีดอย่างหนาแน่น ที่กำลังดึงคุณให้ต่ำลงมาจากคุณ ซึ่งจะช่วยให้คุณรู้สึกโล่ง และเป็นอิสระ (จากคำตัดสินนั้น)

คิดว่าคุณคือคุณ คนที่น่าเชื่อถือ คุณยังคงเป็นมนุษย์ผู้ที่อาจจะทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดได้อย่างมีประสิทธิภาพ และ สิ่งอื่น ๆ ที่อาจจะไม่ได้ และ คุณก็สามารถทำบางสิ่งบางอย่างเกี่ยวกับมันได้ นี่ไม่ได้หมายความว่า คุณจะไม่มีความรู้สึกชอบในสิ่งที่你做ได้ทำลงไป มันหมายความว่า ถ้าคุณได้เอาใจใส่ในตัวเอง เพิ่มพูนคุณค่าในตัวเอง และ รู้สึกถึงคุณค่าในตัวเอง เมื่อนั้นสิ่งต่าง ๆ ก็จะตามมาเอง



มุ่งมั่นไปในเรื่องของข้อเท็จจริง ที่จะนำมาใช้ต่อไป

อย่าเอาตัวเองไปยึดติดกับการถูกปฏิเสธที่คุณได้รับมา เชื่อมสัมพันธ์กับผู้มุ่งหวังที่คุณได้เข้าทาบทามให้มากขึ้นเข้าไป และ เรียนรู้จากการถูกปฏิเสธ และ นำไปปรับปรุงใช้ในการเข้าพบกับผู้มุ่งหวังคนต่อไป



เพิ่มพูนความรู้สึกมีคุณค่าในตัวเอง

ความรู้สึกมีคุณค่าในตัวเองหมายถึง การรู้ว่าเราดีพอแล้ว ในการเพิ่มพูนความรู้สึกมีคุณค่าในตัวเองนั้น คือ การทำสิ่งที่คุณมีความเชื่อในมัน และมันมีความสำคัญกับคุณ เพราะว่ามันสอดคล้องกับคุณค่าในตัวของคุณ ความมีคุณค่าจะช่วยให้เรามีความมุ่งมั่นมากขึ้น มันจะมอบความกล้าหาญ และ ความสามารถในการเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่นให้กับเรา

ความกล้าหาญ หมายถึง การปรากฏตัวออกมาครั้งแล้วครั้งเล่า แม้ว่าจะต้องเผชิญกับผลลัพธ์ที่ไม่แน่นอนก็ตาม ความกล้าหาญไม่ใช่ความไม่เกรงกลัว: การโฟกัสที่ข้อของคุณที่กำลังกระโดดจากหน้าผาลงไปในน้ำนั้น ไม่ใช่ความกล้าหาญ ความกล้าหาญ คือ การเข้าทาบทางพุ่มหวั่นให้มากขึ้น และ มากขึ้น แม้ว่ามันมีความเสี่ยงที่จะได้รับการปฏิเสธก็ตาม เพราะคุณรู่ว่านี่คือวิธีที่คุณจะมีโอกาสได้รับผู้สมัครใหม่มากขึ้น ๆ

ความสามารถในการเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น หมายถึง เข้าใจความรู้สึก และ ความต้องการของตัวเอง (ความสามารถในการเข้าใจตนเอง) รวมทั้ง ความรู้สึกและความต้องการของผู้อื่นด้วย เรื่องนี้จะมีการพูดถึงในตอนต่อไปของการสัมมนา



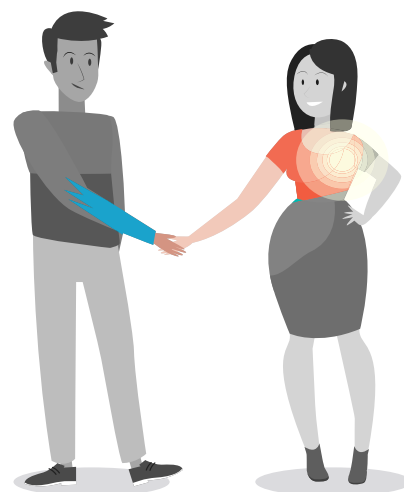
การใช้ชีวิตแบบเต็มใจ และ พอใจ³

มีผู้คนมากมายพยายามที่จะหนีออกจากอารมณ์ความรู้สึก ที่พวกเขาไม่ต้องการจะมี เช่น ความผิดหวัง ความกลัว ความเจ็บปวด และ ความละอาย อย่างไรก็ตาม เราไม่สามารถเลือกที่จะหนีออกจากความรู้สึกอะไรก็ได้ เมื่อเราหนีจากความผิดหวัง ความกลัว และ ความเจ็บปวด เราก็ได้หนีจากความเบิกบาน ความรู้สึกขอบคุณ และ ความสุขใจไปด้วยเหมือนกัน เมื่อเราหนีความรู้สึกต่าง ๆ ความเป็นตัวตนของเราทั้งหมดก็จะหนีไปด้วย และ นั่นจะเป็นการทำให้ความสัมพันธ์แยกออกไป และ ขัดขวางความสามารถในการเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น ซึ่งจำเป็นสำหรับการสร้างความสัมพันธ์ด้วย อย่างระมัดระวัง ความรู้สึกต่าง ๆ ของคุณ : รับรู้พวกมัน เข้าใจความต้องการที่แฝงอยู่ภายใต้พวกมัน และ ดูแลความต้องการเหล่านั้น เรื่องนี้จะมีการพูดถึงในตอนต่อไปของการสัมมนา

ความสามารถในการเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น

ความสามารถในการเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น คือ วิธีที่มีประสิทธิภาพในการสร้างความสัมพันธ์ มันหมายถึง ความเข้าใจว่าคนอื่นรู้สึกอย่างไร และ คุณกำลังรู้สึกอะไรอยู่ (ความสามารถในการเข้าใจตนเอง) ความสามารถในการเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่นไม่จำเป็นต้องมีประสบการณ์แบบเดียวกันกับผู้อื่นเสมอไป มันต้องการ การเชื่อมโยงระหว่างความรู้สึก และ ที่สำคัญก็คือ ความต้องการที่คนคนนั้นกำลังอยากได้ ซึ่งไม่ใช่เหตุการณ์ หรือ สภาวะแวดล้อมอะไร สิ่งที่จะช่วยในเรื่องความสามารถในการเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น ก็คือ การรับฟังโดยไม่ตัดสินอะไร รับฟังเพื่อให้รับรู้ความรู้สึก และ ความต้องการ

³ รายละเอียดเพิ่มเติมขอ การเพิ่มพูนความรู้สึกมีคุณค่าในตัวเอง (cultivate self-worth) และ การใช้ชีวิตแบบเต็มใจและพอใจ (Live wholeheartedly) ดูได้จาก [ภาคผนวก 3](#)

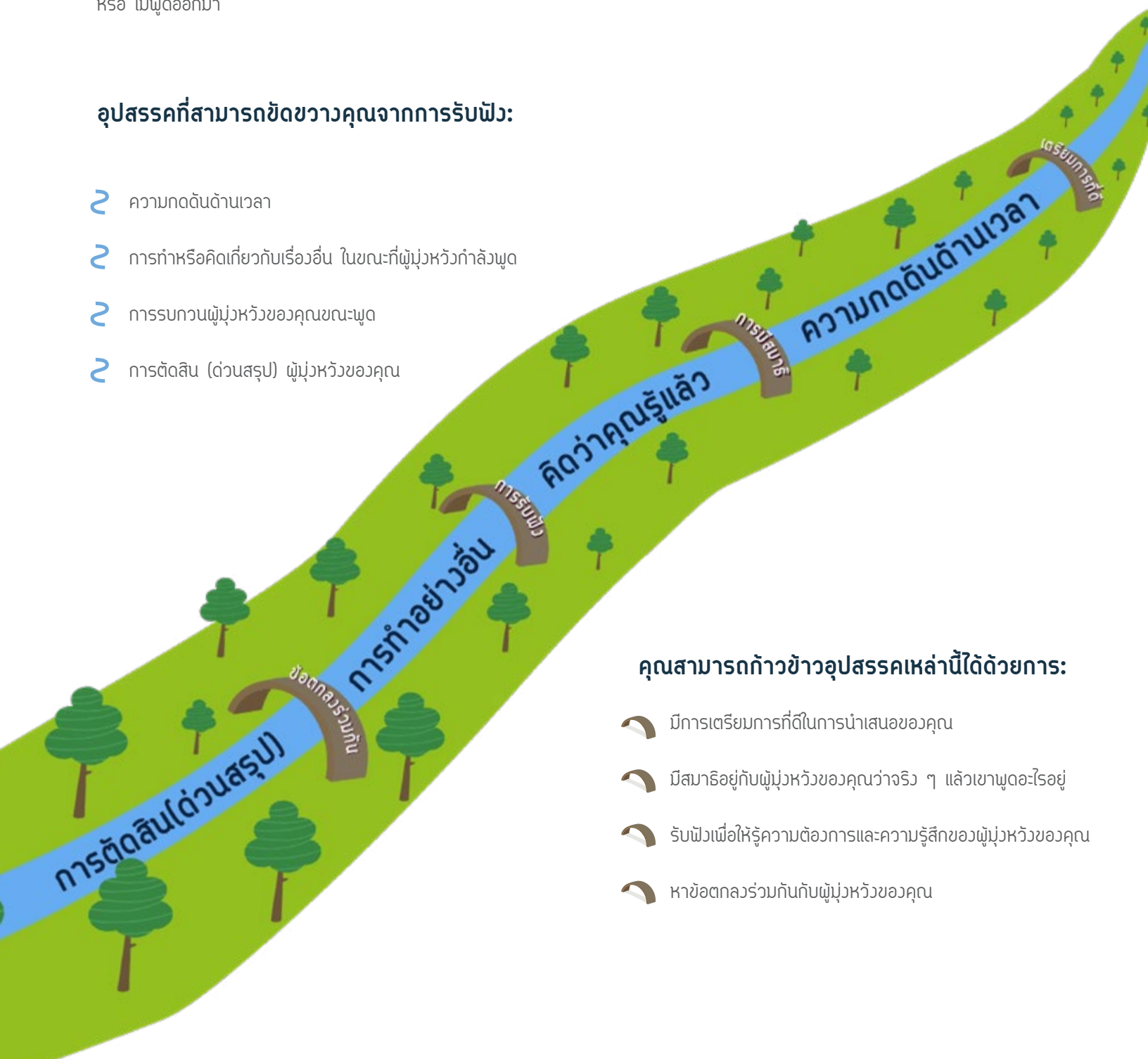


การรับฟังเพื่อให้ทราบถึงความต้องการ

การรับฟัง คือ ทักษะที่สำคัญที่สุด ที่ต้องใช้ในการสื่อสารให้มีประสิทธิภาพ และ สำหรับบางคนมันเป็นเรื่องที่เขาเรียกร้อมมากที่สุดด้วย (ให้รับฟังเขา) ผู้คนโดยปกติจะคิดว่าพวกเขากำลังรับฟังอยู่ แต่บ่อยครั้งที่พวกเขาเพียงแค่กำลังรอสำหรับโอกาสขอพวกเขาที่จะได้พูดและคิดว่าพวกเขาจะพูดอะไร การรับฟังไม่ใช่เป็นเพียงแค่การได้ยินว่าผู้มุ่งหวังขอเขาพูดอะไร แต่มันยังหมายถึง การค้นหาให้ได้ว่าเขาหรือเธอกำลังจะสื่ออะไร จะพูดหรือไม่พูดออกมา

อุปสรรคที่สามารถขัดขวางคุณจากการรับฟัง:

- 2 ความกดดันด้านเวลา
- 2 การทำหรือคิดเกี่ยวกับเรื่องอื่น ในขณะที่ผู้มุ่งหวังกำลังพูด
- 2 การรบกวนผู้มุ่งหวังของคุณขณะพูด
- 2 การตัดสิน (ด่วนสรุป) ผู้มุ่งหวังของคุณ



คุณสามารถก้าวข้ามอุปสรรคเหล่านี้ได้ด้วยการ:

- มีการเตรียมการที่ดีในการนำเสนอของคุณ
- มีสมาธิอยู่กับผู้มุ่งหวังของคุณว่าจริง ๆ แล้วเขาพูดอะไรอยู่
- รับฟังเพื่อให้รู้ความต้องการและความรู้สึกของผู้มุ่งหวังของคุณ
- หาข้อตกลงร่วมกันกับผู้มุ่งหวังของคุณ

ด้วยการรับฟัง คุณสามารถเสนอสิ่งที่มีคุณค่ามาก ๆ 2 สิ่งให้กับผู้มุ่งหวังของคุณได้:

1. ข้อมูลที่เหมาะสม – ข้อมูลที่พูดเกี่ยวกับ หรือ ตรงกับความต้องการของพวกเขา;
2. ข้อมูลที่มีจำนวนที่เหมาะสม – ไม่น้อยเกินไป และ ไม่มากเกินไป

ประเด็นปัญหา ความรู้สึก ความต้องการ และข้อเสนอต่าง ๆ

การรับฟังที่แท้จริง ควรสะท้อนถึงความนึกคิดของเราออกไปก่อน และ อย่าตัดสิน (ด่วนสรุป) และ ให้มีสมาธิอยู่กับผู้อื่นเท่านั้น แต่ แล้วเราต้องรับฟังไปเพื่ออะไร?

ในการที่จะมีสัมพันธ์กับผู้คน เราจะต้องรับฟังความต้องการของพวกเขา ทุกๆ อย่างที่เราทำ และ พูดออกมา คือการแสดงออกเพื่อ และ พยายามที่จะได้พบหรือทำตามความต้องการ อย่างไรก็ตามบ่อยครั้งที่ความต้องการนั้น ๆ จะไม่ได้มีการพูดออกมาแบบเปิดเผย หรือ ชัดเจนนัก มีผู้คนมากมายตั้งใจที่จะพูดถึงประเด็นปัญหา และ ความรู้สึกต่าง ๆ ออกมามากเกินความเป็นจริง ประเด็นปัญหา และ ความรู้สึก คือจากหน้า ขณะที่ ความต้องการได้ถูกซ่อนอยู่ลึก ๆ

เมื่อนำไปใช้กับการสรรหาผู้แทนใหม่ (การชักชวน) นี่หมายถึงว่าผู้คนน้อยคนอาจจะเข้าร่วมกับ “บริษัท” แต่พวกเขาได้ร่วมกับ “วิธี” ที่จะได้ทำตามความต้องการของเขาที่ซ่อนอยู่ลึกๆ มากกว่า ตัวอย่างเช่น ความต้องการในการมีส่วนร่วม หรือ ความต้องการอื่น ๆ ของความต้องการ 7 อย่างตามที่ได้กล่าวไว้ในการสัมมนานี้ ถ้าคุณได้ทราบ และ เข้าใจความต้องการนั้นๆ คุณสามารถนำเสนอความมุ่งหมายหรือความแตกต่างในวิธีที่จะสร้างความสัมพันธ์กับผู้มุ่งหวังของคุณได้

ในทำนองเดียวกัน ถ้าคุณสามารถเข้าใจความต้องการที่อยู่ภายใต้ประเด็นปัญหาที่ผู้มุ่งหวังของคุณมีอยู่ คุณก็จะสามารถทำงานกับผู้มุ่งหวังของคุณจนได้ข้อสรุปที่ดีกับเขา หรือ เธอได้ ตัวอย่างเช่น:

ประเด็นปัญหาที่แสดงออกมา:

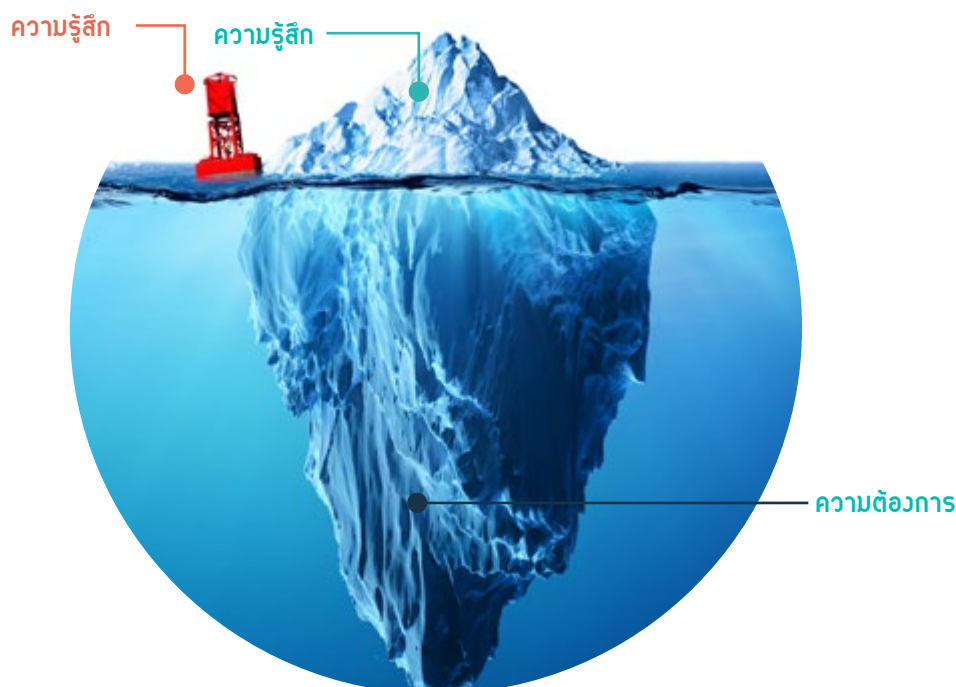
ฉันไม่รู้ว่าฉันจะจ่ายค่าผ่อนบ้านของฉันได้อีกนานแค่ไหน

ความรู้สึกที่อาจเป็นไปได้:

กังวลใจ เป็นทุกข์

ความต้องการที่อยู่ภายใต้ประเด็นปัญหา ที่อาจเป็นไปได้:

เสถียรภาพ/ความมั่นคง (รู้ว่าพวกเขาจะสามารถจ่ายค่าผ่อนบ้าน และ รักษาบ้านของเขาไว้สำหรับครอบครัวได้)



เราจะรู้ความรู้สึก และ ความต้องการต่าง ๆ ในเมื่อพวกเขาไม่ได้พูดออกมาอย่างเปิดเผย ได้อย่างไร?

เราถามผู้คนด้วยจิตใจที่ดีและอ่อนโยน เมื่อเราทำ มันสำคัญมากที่จะเชื่อมโยงความรู้สึกมาที่ความต้องการ เนื่องจากความต้องการคือสิ่งที่สำคัญกว่า เราสามารถที่จะใช้คำถามเช่น: คุณ ... **[กำลังรู้สึก]** เพราะคุณต้อง ... **[ความต้องการ]** ใช่ไหมคะ? ตัวอย่างเช่น:

... | คุณเป็นทุกข **[ความรู้สึก]** เพราะว่าความต้องการมันใจ ว่าคุณสามารถรักษานบ้านของคุณไว้ **[ความต้องการ]** ให้ได้ใช่ไหมคะ?

ถ้าการคาดการณ์ของเราไม่ถูกต้อง ผู้อื่นเขาก็จะบอกเราเอง และเราจะได้เรียนรู้มากขึ้นเกี่ยวกับความรู้สึก และ ความต้องการต่าง ๆ ของพวกเขา

ความต้องการเป็นเรื่องทั่วไป⁴ ทุก ๆ คนสามารถพูดถึงความต้องการต่าง ๆ แม้ว่าพวกเขาอาจจะมีการจัดลำดับความสำคัญที่แตกต่างกันไปก็ตาม ความต้องการต่าง ๆ คือ เรือดีเสมอ: พวกมันเป็นอะไรเกี่ยวกับสิ่งที่พวกเรา และ คนอื่น ๆ ต้องการ ไม่ได้เกี่ยวกับว่าพวกเรา หรือ คนอื่น ๆ ไม่ต้องการ ตัวอย่างเช่น:

ฉันต้องการเสถียรภาพ/ความมั่นคง **[ความต้องการ]**

ฉันไม่ต้องการความยุ่งเหยิง/ไม่มีเสถียรภาพ/ไม่มีความมั่นคง **[ไม่ใช่ความต้องการ]**

มันต้องใช้การฝึกฝนบ้าง ในการที่จะสามารถทราบความรู้สึกและความต้องการต่าง ๆ ของคนอื่น และ ในบางครั้งแม้แต่ของตัวเอง! ยิ่งกว่านั้น มันเป็นการฝึกฝนที่คุ้มค่ามาก ๆ เพราะว่า มันจะช่วยให้การสร้างความสัมพันธ์ที่มีความหมาย และ ยั่งยืนกับผู้อื่น และ ในธุรกิจขายตรง การสร้าง และ รักษาไว้ซึ่งความสัมพันธ์นั้นมีความสำคัญ มากกว่าธุรกิจอื่น ๆ ทั่วไป!

จะเกิดอะไรขึ้น หลังจากที่你能ได้ทราบถึงความรู้สึก และ ความต้องการ?

คุณสามารถนำเสนอทางเลือกในการแก้ไขประเด็นปัญหาของผู้มุ่งหวังของคุณได้ การนำเสนอทางเลือกต่าง ๆ หลังจากได้รับรู้ถึงความรู้สึก และ ความต้องการ จะเพิ่มโอกาสที่หนึ่งในพวกมันจะได้รับการรับฟัง และ อาจจะได้รับการยอมรับ เพราะว่าคนอื่น ๆ สิ่งแรกเลยก็คือ เขาจะรู้สึกว่าได้รับการรับฟัง ตัวอย่างเช่น ทางเลือกที่เป็นไปได้ทางหนึ่งคือ การติดตามผลจากการแลกเปลี่ยนตามด้านบน คือ:

... | คุณควรจะเข้าร่วมนะคะ ทำแบบไม่เต็มเวลาไปก่อนก็ได้ และ ดูว่าจะเป็นอย่างไร ...
ฉันเชื่อมั่นว่าคุณจะถูกทำให้ประหลาดใจแน่ ๆ
หรือ

... | คุณควรจะเข้าร่วมนะคะ อุทิศเวลาให้กับเรื่องนี้สักพัก และ หลังจากนั้นประเมินผลลัพธ์ของมัน
ฉันเชื่อมั่นว่าคุณจะถูกทำให้ประหลาดใจแน่ ๆ



การระบุความรู้สึก และ ความต้องการ ออกมา อาจจะไม่เหมาะสมในทุก ๆ สถานการณ์ แต่ มันก็มีประโยชน์มากที่จะต้องทำมันเรื่อย ๆ ในการที่จะสร้างความสัมพันธ์ ทำข้อเสนอที่ดีกว่าเหมาะสมกว่า และ ทำสิ่งต่างๆ ให้เดินหน้าไปเรื่อย ๆ

การสรรหาผู้แทนใหม่เป็นเรื่องที่ต้องใช้ความพยายาม แต่ผลตามมาก็คือ การตัดสินใจที่จะเข้าร่วมสำหรับผู้คนมากมาย แต่เดี๋ยวนะ ลองกลับไปคิดก่อนว่า คุณตอนนั้นเป็นอย่างไร มันเป็นเรื่องที่ว่าคุณจะไม่สามารถตัดสินใจได้เลยในทันที คุณอาจจะใช้เวลาคิดเกี่ยวกับมัน และ คุณอาจจะต้องคุยกับคนที่คุณรักก่อนที่จะตัดสินใจ คุณอาจจะมีความรู้สึกที่มากมายจากสิ่งใหม่ ๆ ข้อมูลต่าง ๆ และ กระบวนการในตอนแรก ๆ

ดังนั้น จากการที่คุณได้อธิบายกระบวนการต่าง ๆ ให้กับผู้มุ่งหวังของคุณ ให้เข้าใจไว้ว่า นี่ไม่ได้หมายความว่า คุณจะต้องยอมแพ้ในการที่จะชักชวนพวกเขา คุณควรจะคอยคิดถึงสิ่งที่ดีที่สุดของพวกเขาไว้ในใจ รับฟังความต้องการ และ ประเด็นปัญหาของผู้มุ่งหวังของคุณ และ ตอบสนองด้วยการให้ข้อมูลประเภทที่จำเป็น และในจำนวนที่เขาต้องการ ข้อมูลที่ถูกต้อง เกี่ยวกับพวกเขา และ ต้องตรงประเด็น

⁴รายการของความต้องการต่าง ๆ พร้อมกับรายการของความรู้สึกต่าง ๆ เมื่อความต้องการได้รับการตอบสนอง และ ไม่ได้รับการตอบสนอง ดูได้จาก [ภาคผนวก 4](#)

การจัดการกับข้อโต้แย้งต่าง ๆ

ด้วยการรับฟังเพื่อให้ได้รู้ถึง ความต้องการ และ การนำเสนอ ข้อมูลที่ถูกต้อง และ ในปริมาณที่เหมาะสม คุณอาจจะได้ทำการ ลดโอกาสและจำนวนของข้อโต้แย้งต่าง ๆ เรียบร้อยแล้ว อย่างไรก็ตาม การตัดสินใจเข้าร่วมกับรีนา-แวร์ คือ สิ่งที่สำคัญ : ผู้คนมากมายอาจจะมีข้อโต้แย้งต่าง ๆ และ มันจะเป็นประโยชน์มากที่จะได้รู้ถึงวิธีการจัดการกับพวกมัน ด้วยการจัดการกับข้อโต้แย้งต่าง ๆ คุณจะสามารรถ:

- ดำเนินกระบวนการสรรหาผู้แทนใหม่ได้ต่อไป
- แสดงให้ผู้มุ่งหวังของคุณได้เห็นว่า คุณได้มาอยู่ที่นั่นเพื่อพวกเขา และคุณได้ใส่ใจกับความกังวลของเขาย่างแท้จริง
- สร้างความไว้วางใจ และ เพิ่มเติมสายสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องกับผู้มุ่งหวังของคุณ ดังนั้น พวกเขาจะรู้สึกสะดวกใจในการเข้าร่วมกับทีมคุณ

ข้อโต้แย้งคืออะไร?

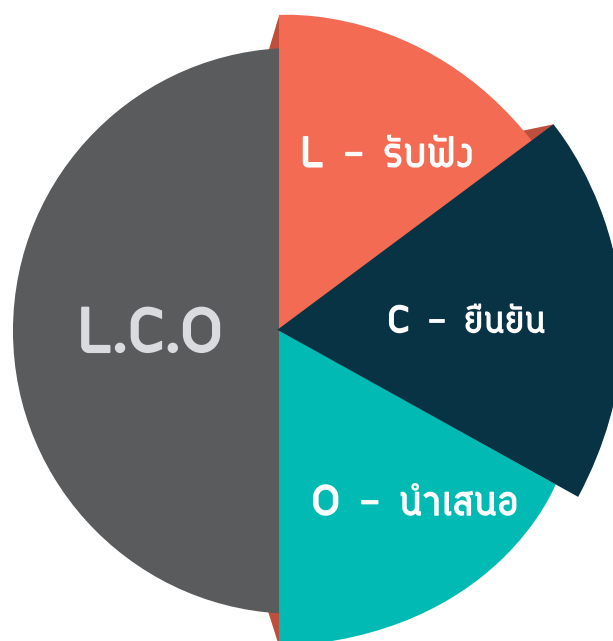
ข้อโต้แย้ง คือ ความกังวล หรือ ประเด็นปัญหา ที่ผู้มุ่งหวังของคุณมี และ มันจะขัดขวางพวกเขาในการเข้าร่วมกับทีมของคุณ ผู้มุ่งหวังของคุณ อาจจะไม่แสดงข้อโต้แย้งนั้นออกมาให้เห็น แต่อาจจะเผยแพร่ออกมาในการปฏิเสธในการเข้าร่วม

ข้อโต้แย้งต่าง ๆ ไม่ได้เกี่ยวกับตัวคุณ โดยปกติมันเชื่อมโยงกับความต้องการ อย่าคิดว่าข้อโต้แย้งคือปัญหา หรือ การปฏิเสธส่วนตัว; ให้ออกมาเป็นเหมือนโอกาส โอกาสในการช่วยผู้มุ่งหวังของคุณได้รู้ และ ทำตามความต้องการได้

โดยทั่วไปแล้ว มันไม่จำเป็นที่จะต้องจัดการกับข้อโต้แย้งทั้งหมดที่ผู้มุ่งหวังของคุณมีอยู่ นั่นจะเป็นการสิ้นเปลืองเปล่า ๆ และ มันอาจจะทำให้คุณห่างจากการรับสมัครผู้มุ่งหวังของคุณออกไปอีก คุณควรต้องรับฟังข้อโต้แย้งทั้งหมด ระบุข้อโต้แย้งหลัก ๆ ที่เป็นจริง และ จัดการกับมัน บ่อย ๆ ที่ข้อโต้แย้งเล็ก ๆ น้อย ๆ จะหายไปเองโดยไม่มีการพูดถึงอีก โดยคุณสามารถใช้ กระบวนการดังต่อไปนี้

กระบวนการ L.C.O (Listen - รับฟัง Confirm - ยืนยัน Offer - นำเสนอ)

คุณสามารถจัดการกับข้อโต้แย้งในการชักชวน ด้วยการ ใช้กระบวนการ **L.C.O. (Listen - รับฟัง Confirm - ยืนยัน Offer - นำเสนอ)** ด้วยกระบวนการนี้ คุณจะไม่ต้องแก้ปัญหาข้อโต้แย้งต่าง ๆ ด้วยตัวคุณเอง คุณเพียงนำเสนอทางเลือก; ผู้มุ่งหวังของคุณจะเป็นคนแก้ปัญหาข้อโต้แย้งต่าง ๆ นั้นเอง



การรับฟังข้อโต้แย้ง

ให้ความสนใจกับสิ่งที่ผู้มุ่งหวังของคุณได้พยายามสื่อสารด้วยคำพูด และ ด้วยวิธีอื่น ๆ เช่น การแสดงออกทางสีหน้า และ ท่าทาง ภาษากาย ผู้มุ่งหวังของคุณอาจจะไม่แสดงออกถึงความต้องการของเขา หรือ เธอ บ้างครั้งไม่แม้แต่ประเด็นปัญหา หรือ ความกังวลที่แท้จริง ต้องรับฟังเพื่อให้รู้ถึงความต้องการ และ ความกังวลที่แท้จริง เพื่อที่คุณจะสามารถจัดการกับมันได้ ในการทำสิ่งนี้ คุณได้รับฟังเพื่อเปลี่ยนข้อโต้แย้งให้เป็นคำถาม หรือ คำถามที่อยู่ในใจของคุณ ตัวอย่างเช่น:

ผู้มุ่งหวังของคุณพูดว่า:
ฉันไม่รู้ว่าจะขาย/ชักชวนคนอื่นอย่างไร

ในใจ คุณได้ยินว่า:
คุณช่วยแสดงให้ฉันดูหน่อยได้ไหมว่าจะขาย/ชักชวนยังไงคะ?

ยืนยันข้อโต้แย้ง

หลังเปลี่ยนข้อโต้แย้งให้เป็นคำถามในใจของคุณ คุณต้องการที่จะยืนยันว่าสิ่งที่คุณเข้าใจนั้นถูกต้อง คุณสามารถที่จะทำสิ่งนี้ใน 2 ส่วน:

- 1) รับรู้ข้อโต้แย้ง และ
- 2) เปลี่ยนแล้วให้เป็นแม่บทได้ ด้วยการพูดกลับไปที่เขาโดยใช้รูปแบบทำนอง... คุณกำลัง **[รู้สึก]** เพราะว่าคุณต้องการ **[ความต้องการ]**?

ตัวอย่างเช่น:

 | ฉันเข้าใจแล้ว (แสดงการรับรู้) คุณกำลังรู้สึกกังวลใจเพราะว่าคุณต้องการรู้วิธีการที่จะชักชวนผู้อื่นให้ใหม่คะ? (พูดกลับไป)

ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ มันอาจจะดูมีเหตุผลมากกว่าที่เมื่อรับรู้ข้อโต้แย้งแล้ว เราจะทำตามข้อเสนอทางเลือกได้เลยทันที โดยไม่ต้องพูดถึงความรู้สึก และ ความต้องการของเขาออกมา ตัวอย่างเช่น คุณอาจจะพูดว่า:

 | ฉันเข้าใจแล้ว (แสดงการรับรู้) คุณอยากให้ฉันแสดงให้คุณดูไหมว่าคุณจะสามารถเรียนรู้วิธีการชักชวนผู้อื่นได้อย่างไร หรือ ไม่คะ? (เสนอทางเลือก)

อย่างไรก็ตาม ในใจคุณจะต้องพยายามค้นหาความรู้สึก และ ความต้องการอยู่เสมอ เพราะว่ามันจะช่วยให้คุณได้นำเสนอในสิ่งที่ตรงประเด็นได้มากที่สุด

ในกรณีข้อโต้แย้งของผู้มุ่งหวังของคุณไม่ชัดเจนสำหรับคุณ และ/หรือ คุณไม่สามารถเปลี่ยนมันไปเป็นคำถามที่อยู่ในใจคุณได้ ให้ขอให้ผู้มุ่งหวังของคุณอธิบายเพิ่มเติม ตัวอย่างเช่น คุณอาจจะพูดว่า:

 | ดิฉันเข้าใจ (แสดงการรับรู้) ที่คุณพูดว่าคุณไม่รู้ว่าจะทำการขายอย่างไร คุณช่วยบอกความกังวลของคุณให้ฉันฟังมากกว่านี้อีกหน่อยได้ไหมคะ? (ขอให้อธิบายเพิ่มเติม)

 | แน่่อนคุณอาจมีเหตุผลในการที่พูดอย่างนั้น (แสดงการรับรู้) คุณสบายใจที่จะบอกให้ดิฉันทราบได้ไหมคะ? (ขอให้อธิบายเพิ่มเติม)

เสนอทางเลือก

ผู้คนส่วนมากต้องการมีทางเลือก ให้นำเสนอทางเลือกที่มีอยู่เพื่อที่จะก้าวข้ามข้อโต้แย้งนั้น ตัวอย่างเช่น คุณอาจจะพูดว่า:

 | รีนา-แวร์ จะมอบการฝึกอบรมต่างๆ ที่หลากหลายผ่านทางมหาลัยรีนา-แวร์ การสัมมนาทั้งหมดมีพร้อมให้ตลอด 24/7 โดยไม่มีค่าใช้จ่าย พร้อมด้วยเครื่องมือสนับสนุนในเรื่องของการขาย และ การสรรหาผู้แทนใหม่ คุณสามารถที่จะกำหนดเวลาในการเข้าฝึกอบรมได้กับผู้นำทีมของคุณ และ/หรือ ทำการเรียนรู้ได้ด้วยตัวคุณเอง

ในการเลือกทางเลือก ผู้มุ่งหวังของคุณเป็นผู้หาคำตอบให้กับข้อโต้แย้งนั้น ๆ เอง และ คุณสามารถที่จะดำเนินการต่อไปได้

ข้อโต้แย้งที่พบบ่อย ๆ ในการสรรหาผู้แทนใหม่

เป็นไปได้ที่อาจจะพบกับข้อโต้แย้งมากมายในการสรรหาผู้แทนใหม่ ด้านล่างนี้ คือ ข้อโต้แย้งที่พบบ่อย ๆ ในการชักชวนคนเข้าร่วมงาน และ ข้อแนะนำในการจัดการกับมัน ข้อแนะนำบางอย่างอาจจะรวมถึงการแสดงการรับรู้มัน การพูดกลับ และ นำเสนอทางเลือกต่าง ๆ บางข้อแนะนำอาจจะไม่รวมถึงการพูดกลับ

ลองนึกภาพว่าข้อโต้แย้งต่างๆ นั้นเหมือนกับ ก้อนหินสำหรับเท้าเหยียบในแม่น้ำ และ การจัดการกับข้อโต้แย้งต่างๆ ก็เปรียบเสมือนการเดินทางบนก้อนหินเหล่านั้น เพื่อที่จะข้ามไปยังอีกฝั่งของแม่น้ำ และ ก้าวเข้าใกล้ผู้มุ่งหวัง และ เป้าหมายของคุณไปเข้าเรื่อย ๆ

ข้อโต้แย้ง

ฉันไม่รู้จักรายชื่อใครเลยที่จะไป
ชักชวน/ขายสินค้าให้เขา

ฉันไม่เก่งเลย ที่จะพูดกับ
คนที่ฉันไม่รู้จักรายชื่อ

ผู้คนที่ฉันรู้จักไม่สามารถ
ที่จะซื้อผลิตภัณฑ์
เหล่านี้ได้หรอก

ฉันไม่สามารถเข้าร่วมได้ในตอนนี้

ฉันมีงานทำอยู่แล้ว

ตัวอย่างในการตอบ

ฉันเข้าใจค่ะ คุณกำลังกังวลอยู่ เป็นเพราะว่า คุณยังไม่มีตลาดในการทำธุรกิจของคุณ? แต่ มันจะช่วยให้ฉันได้เห็นว่าฉันจะแสดงให้เห็นว่าคุณรู้ว่า มีผู้คนมากมายที่คุณจะสามารถไปพบเพื่อชักชวน เข้าร่วมงาน หรือ ขายสินค้าให้เขา?

ผู้คนมากมายก็คิดเช่นนั้น คุณกังวล เป็นเพราะว่าคุณต้องการเป็นคน เก่งในเรื่องนี้ใช่ไหมคะ? ดีแล้วค่ะ คุณสามารถได้รับการฝึกอบรมในการ ที่จะพูดกับผู้คนใหม่ ๆ ได้ อย่างมีประสิทธิภาพ รินา-แวร์จะมอบการฝึก อบรมสัมมนาให้กับคุณเอง...

ฉันเข้าใจค่ะ ลูกค้าของรินา-แวร์จำนวนมาก เลือก แผนการจ่ายที่จะชำระเป็นรายเดือน ในจำนวนเงินที่เขา จ่ายได้ ฉันจะแสดงให้เห็นว่าคุณดู การชำระเป็นรายเดือนนั้น มีอะไรบ้าง...

อ้อค่ะ คุณบอกว่าคุณยังไม่สามารถเข้าร่วมได้ในตอนนี้ คุณสามารถที่ บอกให้ฉันได้ไหม ว่าสิ่งที่คุณกำลังกังวลคืออะไรคะ?

นั่นดีเลยคะ คุณไม่สับสนใจก็เพราะว่าต้องการรักษาวานที่ทำงานอยู่ตอนนี้ ไว้ใช่ไหมคะ? คุณสามารถทำงานของคุณต่อไปได้ค่ะ คุณสามารถ ทำงานกับรินา-แวร์ แบบไม่เต็มเวลาได้ค่ะ



ข้อโต้แย้ง

ฉันต้องการงานที่มั่นคง/เงินเดือนที่แน่นอน

สามี/ภรรยาของฉัน/ผม ไม่อยากให้ฉันทำงาน

ฉันไม่มีคนดูแลเด็ก ๆ

ฉันได้ยินมาว่าบริษัทประเภทนี้หลอกผู้คนให้หลงเชื่อเพื่อเอาเงินจากพวกเขา

ตัวอย่างในการตอบ

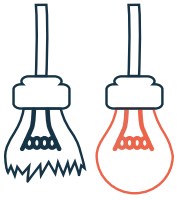
นั่นก็เข้าใจได้ค่ะ และ ฉันสามารถที่จะพูดกับคุณได้ว่า คุณจะไม่วันถูกไล่ออกจากริโน-แวลล์ เพราะว่าคุณจะมีธุรกิจเป็นของตัวเอง และรายได้ของคุณก็จะขึ้นอยู่กับเวลา และ ความทุ่มเทที่คุณให้กับการพัฒนาธุรกิจของคุณ (ทಾವเลือกเพิ่มเติม: กับริโน-แวลล์ คุณจะได้รับเงินค่าคอมมิชชั่นทันทีที่คุณและคนที่คุณชักชวนเข้ามาเริ่มต้นขาย และ เงินนี้จะถูกจ่ายให้ในทันที)

ฉันเข้าใจค่ะ คุณกังวลเพราะว่าคุณต้องการให้เขา/เธอเห็นด้วยในเรื่องนี้ใช่หรือไม่? เรากำหนดเวลาที่จะให้ฉันได้พบกับคุณและสามี/ภรรยาของคุณพร้อม ๆ กัน เพื่อที่ดิฉันจะสามารถตอบคำถามต่าง ๆ เกี่ยวกับโอกาสนี้ได้

ฉันชื่นชมในความกังวลของคุณนะคะ แล้วถ้าคุณสามารถทำงานนี้ได้ตอนที่ลูก ๆ ของคุณอยู่ที่โรงเรียนล่ะคะ?

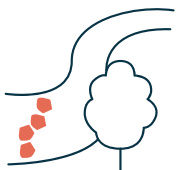
ฉันเข้าใจค่ะ บริษัทขายตรงบางบริษัทอาจจะไม่ค่อยโปร่งใสสักเท่าไร หรือ ไม่ค่อยจริงจังในการทำธุรกิจเท่าไร ที่คุณกังวลก็เพราะว่าคุณต้องการที่จะมั่นใจก่อนว่าคุณกำลังจะร่วมทุนกับบริษัทที่ทำธุรกิจอย่างจริงจัง และ ชื่อสัตย์ ใช่หรือไม่คะ? ผู้แทนขายตรงของบริษัทในปัจจุบันจำนวนมากอาจจะเคยคิดเช่นนั้นก่อนที่จะพวกเขาร่วม แต่หลังจากนั้นพวกเขาก็ได้เห็นความแตกต่าง ฉันมีความภูมิใจกับธุรกิจริโน-แวลล์ของฉันมาก บริษัทอยู่ในธุรกิจนี้มาเกือบจะ 80 ปีแล้ว มีชื่อเสียงระดับโลก เป็นสมาชิกของสมาคมขายตรงแห่งประเทศไทย สหรัฐอเมริกาโดยตลอด และ มีความใส่ใจ และ สนับสนุนผู้แทนของเขาเขาอย่างดีมาก ๆ

ทักษะในการสรรหาผู้แทนใหม่: โดยสรุป



ความกล้าหาญที่จะยอมรับความเสี่ยง:

ระว้วอารมณ์ของคุณในระหว่างการชักชวน และ
กำลังอยู่กับพวกเขา ยอมรับการถูกปฏิเสธอย่าง
แท้จริง ทำใจให้ว่าง มุ่งเน้นไปในเรื่องของข้อ
เท็จจริง ที่จะนำมาใช้ต่อไป เพิ่มพูนความรู้สึกมี
คุณค่าในตัวเอง ใช้ชีวิตแบบเต็มใจ และ พอใจ
สามารถเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น



การจัดการกับข้อโต้แย้ง:

รับฟังข้อโต้แย้งทั้งหมดที่มี ทำให้ชัดเจน และ
ยืนยันความเข้าใจใน ส่วนที่สำคัญที่สุด และ
จัดการกับมันด้วยการนำเสนอทางเลือก

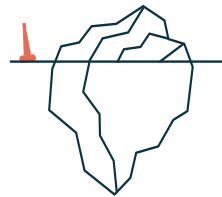
1

•
•
•
•
•
•
•

2

•
•
•
•
•
•
•

3



การรับฟังประเด็นปัญหา เพื่อรับรู้ ความรู้สึก และ ความต้องการ:

รับฟังความกังวลที่แท้จริง ที่ซ่อนอยู่ภายใต้
ใต้ประเด็นปัญหาของผู้มุ่งหวังของคุณ และ
จัดการกับมัน คอยสังเกตความรู้สึก และ
ความต้องการของผู้มุ่งหวังของคุณในใจตลอด
เวลา ถ้ามีโอกาสที่เหมาะสมก็พูดออกมา:
คุณกำลังรู้สึกเช่นนี้เพราะว่าคุณต้องการ.....?
หลังจากนั้นให้ทำข้อเสนอ

อภิธานศัพท์



อภิธานศัพท์

คำศัพท์เหล่านี้ มีมาเพื่อให้คุณได้อำนาจถึงคำศัพท์สำคัญ ๆ ที่ใช้ในธุรกิจ และ คำศัพท์ และ ส่วนอื่น ๆ ที่มีอยู่ในการสัมมนา คำศัพท์เหล่านี้มีการเรียงตามตัวอักษร และ คำจำกัดความเหล่านี้จะรวมถึงความหมายที่เกี่ยวกับคำ และ วลี ที่ได้ถูกใช้ในรีนา-แวร์

จุดมุ่งหมาย (Cause):

(จุดมุ่งหมาย หรือ จุดมุ่งหมายของเรา) พันธกิจของรีนา-แวร์เกี่ยวกับสภาพสิ่งแวดล้อม: พันธสัญญาของบริษัที่จะช่วยกำจัดขวดน้ำพลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้ง และ ลดปริมาณขยะพลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้ง ซึ่งสามารถสรุปตามคำขวัญของจุดมุ่งหมายที่ว่า: “Less plastic, Cleaner World” หรือ “พลาสติกน้อยลงเท่าไร โลกก็สะอาดขึ้นเท่านั้น”

กลุ่มผู้มุ่งหวังที่ยัง ไม่เคยรู้จักมาก่อน (Cold market):

คุณแปลกหน้าสำหรับคุณ; ผู้คนที่คุณไม่รู้จักมาก่อน และ คนที่คุณไม่เคยมีสัมพันธกันมาก่อน

Consultant:

ระดับเริ่มต้นของผู้แทนขายตราอิสระใหม่ Consultant สามารถที่จะได้รับการเลื่อนขั้นได้ถึง 7 ระดับ จนถึงระดับ ผู้นำระดับ Platinum Executive

ความแตกต่าง (Difference):

(ความแตกต่างของรีนา-แวร์ หรือ ความแตกต่าง ซึ่งก่อนหน้านี้คือ โอกาส) โอกาสทางธุรกิจของรีนา-แวร์ คำพูดที่อำพรางในหลาย ๆ ทาง ในที่ซึ่งรีนา-แวร์ แตกต่างจากบริษัทขายตราส่วนใหญ่ และ ในความเป็นจริงที่รีนา-แวร์ ได้มอบโอกาสให้กับผู้คน

เห็นอกเห็นใจเข้าใจ (Empathy):

เข้าใจความรู้สึกของคนอื่น และ ตัวคุณเองว่ากำลังเป็นเช่นไร (ความสามารถในการเข้าใจตนเอง) – Empathy มาจากภาษากรีกโบราณ (en=in และ pathos=Feeling) ความสามารถในการเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่นไม่จำเป็นต้องมีประสบการณ์แบบเดียวกันกับผู้อื่นเสมอไป มันต้องการ การเชื่อมโยงระหว่างความรู้สึก และ ที่สำคัญก็คือ ความต้องการที่คนคนนั้นกำลังอยากได้ ซึ่งไม่ใช่เหตุการณ์ หรือ สภาพแวดล้อม

สมัครหรือลงทะเบียน (Enroll):

สมัคร หรือ ลงทะเบียนเป็นผู้แทนขายตราอิสระคนใหม่

ความรู้สึก (Feeling):

อารมณ์: ในบริบทของการสื่อสารที่แสดงความเห็นอกเห็นใจ หรือ อย่างสันติ ความรู้สึกมันจะเชื่อมโยงและเป็นสัญญาณสำหรับความต้องการ เมื่อความต้องการของเราได้ถูกตอบสนอง เราจะมีความรู้สึกที่แตกต่างกับตอนที่ความต้องการของเรายังไม่ได้รับการตอบสนอง

ผู้แทนขายตราอิสระ (Independent Representative):

ผู้คนที่มิธุรกิจรีนา-แวร์เป็นของเขาหรือเธอเอง ใช้เรียกกับทุก ๆ ตำแหน่ง จาก Consultant ไปจนถึง Platinum Executive Leader

ประเด็นปัญหา (Issue):

ปัญหา ความยากลำบาก หรือ ส่วนเล็ก ๆ น้อย ๆ ; ในการสื่อสารที่แสดงความเห็นอกเห็นใจ หรือ อย่างสันติ ประเด็นปัญหา คือ สิ่งที่เชื่อมโยงถึง และ เป็นการแสดงออกทางภายนอก หรือ อย่างผิวเผินของความต้องการ

ผู้นำ (Leader):

ผู้แทนขายตราอิสระ ผู้ที่ได้ก้าวหน้าสู่ระดับและตำแหน่งของผู้นำ (Leader) และ สูงกว่า

ตลาด (Market):

ผู้คนที่คุณสามารถที่จะเข้าหาตามเข้าเป็นสมาชิกใหม่ในทีม หรือ ขายสินค้า

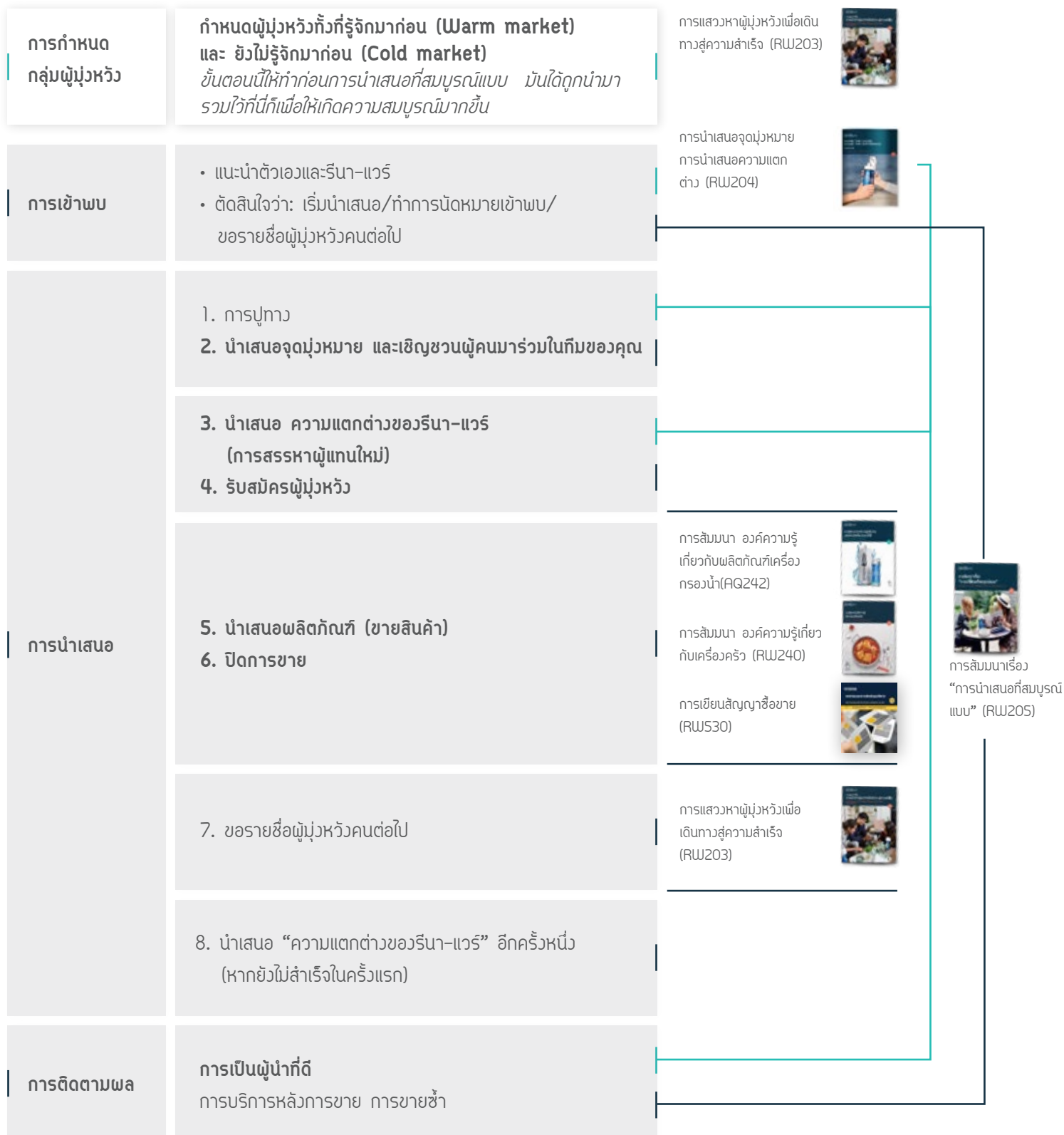
ความต้องการ (Need):	สิ่งของที่ต้องการ หรือ ความจำเป็น; ในการสื่อสารที่แสดงความเห็นอกเห็นใจ หรือ อย่างสันติ ความต้องการเป็นแก่นแท้ของอะไรที่เราคิด เราพูด และ ทำ และ จะถูกแสดงออกบ่อย ๆ ผ่านทางความรู้สึก และ สัญญาณจากประเด็นปัญหา ความต้องการเป็นเรื่องทั่วไป: ทุก ๆ คนมีความต้องการ ในการสื่อสารที่แสดงความเห็นอกเห็นใจกัน ความต้องการจะเป็นเรื่องที่ดีเสมอ หมายความว่านั่นคือสิ่งที่เราต้องการ ไม่ใช่อะไรที่เราไม่ต้องการ
ข้อโต้แย้ง (Objection):	ความกังวลของผู้มุ่งหวังของคุณที่มี และ มันจะเป็นการขัดขวางเขาหรือเธอในการเข้าร่วมงานกับรีนา-แวร์ หรือ การซื้อสินค้า
ผู้มุ่งหวัง (Prospect):	ว่าที่ ผู้สมัครใหม่ ลูกค้า หรือ ทิวคูในอนาคต
ผู้สมัครใหม่ (คำนาม) Recruit:	ผู้แทนขายตรงอิสระใหม่
รับสมัคร (คำกริยา) Recruit:	รับสมัครผู้แทนขายตรงอิสระใหม่; เพื่อเพิ่มจำนวนสมาชิกให้กับทีมคุณ
รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป (Referrals):	หลัก ๆ แล้ว หมายถึงบุคคล คนที่ถูกแนะนำให้กับคุณโดยคนอื่น; บางครั้งก็หมายถึง การแนะนำคนหนึ่งให้กับอีกคนหนึ่ง
เปลี่ยนแฉลบให้เป็น แฉลบ (Reframe):	พูดในสิ่งที่คนอื่นได้พูดมา แต่ในวิธีที่แตกต่าง ในบริบทของการสื่อสารที่แสดงความเห็นอกเห็นใจกัน การเปลี่ยนแฉลบให้เป็นแฉลบ สามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้เมื่อมีบางคนที่พูดท้ออะไรบางอย่างที่เป็นลบ หรือ เป็นอันตรายมาก ๆ เมื่อเราเปลี่ยนแฉลบให้เป็นแฉลบ เราจะตระหนักถึงความต้องการเชิงบวก และ เอ่ยมันออกมา นี่จะเป็นการนำผู้คนจากที่อยู่กับสิ่งที่ เป็นลบ ขาดการรับรู้ความต้องการเชิงบวกออกมา ตัวอย่างเช่น: ผู้อื่น : ฉันไม่ชอบเลยเวลาที่ป่วย คุณ : สุขภาพของคุณ (ความต้องการ) มีความสำคัญกับคุณมาก
คุณค่าในตัวเอง (Self-worth):	ความรู้สึกรับรู้เราดีพอแล้ว ความตระหนักถึง และ ความพึงพอใจว่าเราเป็นใคร และ “คุณค่า” ของเรา; คุณค่าของตัวเอง
ทีมงาน (Team):	กลุ่มของผู้แทนขายตรงอิสระที่อยู่ภายใต้ผู้แทนขายตรงฯ คนเดียวกัน
ยอมรับความเสีย (Vulnerability):	ความสามารถในการเผชิญกับความไม่แน่นอน ปังจยเสีย และ รู้สึกถึงความเสีย แต่ก็ยังคิดว่าเราดีเพียงพอแล้ว และ รู้สึกดีกับตัวเอง ¹
กลุ่มผู้มุ่งหวังที่ คุณรู้จักมาก่อน (Warm market):	ผู้คนที่คุณรู้จักมาก่อนทั้งโดยตรงและโดยอ้อม (ผ่านทางคนอื่น) หมายถึง ครอบครัว เพื่อนฝูง ลูกค้าปัจจุบัน คนที่รู้จักแต่ไม่คุ้นเคยนัก และ รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป หมายเหตุ: ในรีนา-แวร์ กลุ่มผู้มุ่งหวังที่รู้จักมาก่อน (สำหรับงานขาย) จะไม่รวมถึงตัวคุณเองหรือผู้แทนขายที่ปัจจุบันยังทำงานอยู่ รีนา-แวร์ไม่ต้องการให้ผู้แทนขายตรงของเขาต้องซื้อผลิตภัณฑ์ หรือ ตุนสินค้าไว้ขายตลอดเวลาที่ทำงานอยู่

¹ นำมาจาก Bren Brown, Ph.D., LMSW (2012), หนังสือเรื่อง Daring Greatly

ကဏ္ဍ



ภาคผนวก 1 | กระบวนการ การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ: ข้อมูลเพิ่มเติม



ภาคผนวก 2 | การใช้วิดีโอ ความแตกต่างของรีนา-แวร์

วิดีโอที่มีอยู่ใน YouTube มี 2 เวอร์ชัน:

- วิดีโอแบบเต็ม
- วิดีโอเป็นตอนสั้น ๆ



การใช้วิดีโอแบบเต็มในการนำเสนอที่มีการนัดพบมาก่อน (คุณมีเวลามากพอ) และ/หรือ สำหรับผู้มุ่งหวังที่ยังไม่แน่ใจว่าเขาจะได้รับอะไรจากรีนา-แวร์ และ ดูเหมือนว่าเขาจะสนใจในการเรียนรู้มากขึ้น

ใช้วิดีโอตอนสั้น ๆ เมื่อมีเวลาจำกัด และ/หรือ เมื่อคุณยังไม่แน่ใจว่าผู้มุ่งหวังของคุณสนใจเข้าร่วมกับทีมคุณมากแค่ไหน และ คุณต้องการที่จะทำให้เขา/เธอ สนใจเข้าร่วมจากพื้นฐานความต้องการของพวกเขาเอง ถ้าเป็นกรณีนี้ ให้เลือกวิดีโอตอนสั้น ๆ ที่คุณคิดว่าตรงกับพวกเขามากที่สุด นี่คือ บางส่วนของคำแนะนำที่จะช่วยคุณได้

วิดีโอ - ตอน	ที่เหมาะสมกับผู้มุ่งหวัง
1 คุณพร้อมหรือยัง? (บทนำ)	ผู้มุ่งหวังคนไหนก็ได้: เพื่อที่จะเสนอแนวคิด และ กระตุ้นความอยากรู้อย่างรวดเร็ว
2 เข้าร่วมกับจุดมุ่งหมายของเรา	คนรุ่นใหม่ เช่นบัณฑิตจบใหม่ หรือ ที่กำลังศึกษาอยู่ คนรุ่นใหม่มีอาชีพ หรือ เพิ่งเริ่มต้นทำงาน และ ผู้ที่เราสามารถให้เขามีความกระตือรือร้นเกี่ยวกับสิ่งต่าง ๆ เช่น ปัญหาด้านสิ่งแวดล้อม หรือ การพัฒนาส่วนบุคคล และ ความเป็นมืออาชีพ
3 ความยืดหยุ่นที่ปรับเข้าได้กับทุกสถานการณ์	พ่อหรือแม่ หรือ ใครก็ได้ ผู้ที่กำลังต้องการเงินเพื่อดูแลครอบครัวของเขา และ ในเวลาเดียวกันก็ยังพอมีความยืดหยุ่นในเรื่องเวลาที่จะให้กับครอบครัวของเขาเช่นกัน
4 ความหลงใหลเกี่ยวกับ “การรับประทานอย่างมีคุณค่า”	ผู้คนที่ทำงานแล้ว และ ยังไม่ต้องการออกจากงานในปัจจุบัน แต่ในขณะเดียวกันก็ต้องการเป็นส่วนหนึ่งของอะไรที่ยิ่งใหญ่ ชอบที่จะสนับสนุนช่วยเหลือสังคม ผู้คนที่รักในการทำอาหาร และ ชื่นชอบในเรื่องของอาหารที่ดีสุขภาพ และ มีรสชาติที่ยอดเยียม
5 ธุรกิจของคุณเอง	ผู้คนที่ ต้องการเป็นผู้ประกอบการ มีธุรกิจเป็นของตนเอง โดยไม่ต้องใช้เงินลงทุนสำหรับการเริ่มต้น หรือ ความเสี่ยงด้านการเงินที่สูง รวมถึงผู้คนที่ชอบที่จะเป็นส่วนหนึ่งของบริษัทที่มีประวัติความเป็นมาที่ยาวนาน และ มีคุณค่า
6 พบกับความแตกต่าง	ผู้มุ่งหวังคนไหนก็ได้ ต่อจากตอนแรก (บทนำ) หรือ ส่วนไหนก็ได้: ใช้ในการกระตุ้นพวกเขา และ ทำให้เขาลงมือทำงานได้ทันที

ภาคผนวก 3 | การใช้ชีวิตแบบเต็มใจและพอใจ (LIVING WHOLEHEARTEDLY)

ในหนังสือ the Gifts of Imperfection ของเธอ Brené Brown (Ph.D. LMSW) ได้ให้คำจำกัดความของ 10 “ป้ายบอกทาง (Guideposts)” สำหรับการใช้ชีวิตแบบเต็มใจ และ พพอใจ ที่แสดงให้เห็นถึงความพยายามอย่างเต็มที่กับการฝึกฝนพัฒนาให้ดีขึ้น และ ทำอะไรก็ได้ผลดี ในการที่จะปล่อยวางจากพวกมันไปบ้าง

1

ฝึกฝนในเรื่อง ความน่าเชื่อถือ:
ปล่อยวางจาก อะไรที่ผู้คนคิดอยู่

6

ฝึกฝนในเรื่อง ความสามารถในการสร้างสรรค์:
ปล่อยวางจาก การเปรียบเทียบ

2

ฝึกฝนในเรื่อง การเมตตาตนเองต่อความผิดพลาด:
ปล่อยวางจาก การที่จะเป็นคนที่รักความสมบูรณ์แบบมากเกินไป

7

ฝึกฝนในเรื่อง ความสามารถในการสร้างสรรค์:
ปล่อยวางจากความเหนียวแน่น กับสัญลักษณ์แสดงฐานะ และ ความอุดมสมบูรณ์(รวย) ว่าเป็นคุณค่าสำหรับตัวเอง

3

ฝึกฝนในเรื่อง ความรู้สึกที่ยึดหยุ่นได้:
ปล่อยวางจาก การถูกทำให้ชินชา และ การไร้ซึ่งอำนาจ

8

ฝึกฝนในเรื่อง ความใจเย็น และ การนิ่งเฉย:
ปล่อยวางจาก ความวิตกกังวลต่าง ๆ ในการดำเนินชีวิต

4

ฝึกฝนในเรื่อง ความรู้สึกซาบซึ้งใจ และ ความสุขใจ:
ปล่อยวางจาก ความหวาดกลัว และ ความกลัวความผิด

9

ฝึกฝนในเรื่อง การทำงานที่มีความหมาย สำคัญ:
ปล่อยวางจาก การสงสัยในตัวเอง และ “คาดหวังว่า” จะเป็นอย่างนั้น

5

ฝึกฝนในเรื่อง การหยั่งรู้ และ ความศรัทธาที่น่าเชื่อถือ:
ปล่อยวางจาก ความต้องการความแน่นอน

10

ฝึกฝนในเรื่อง การหัวเราะ การร้องเพลง และ การเต้นรำ:
ปล่อยวางจาก การเป็นคนเย็นชา และ “ระมัดระวังตนเองอยู่ตลอดเวลา”

ภาคผนวก 4 | ความต้องการและความรู้สึก (NEEDS AND FEELINGS)

รายการขอความต้องการต่าง ๆ

รายการขอความต้องการต่อไปนี้ จะไม่มีทั้งความละเอียดถี่ถ้วน หรือ เป็นการสรุปขั้นสุดท้าย มันหมายถึงที่เริ่มต้นที่จะสนับสนุนใครก็ตาม ผู้ที่ปรารถนาจะทำงานร่วมกับกระบวนการขอการค้นพบตัวเองที่ซ่อนอยู่ลึก ๆ และ เพื่อก่อให้เกิดความเข้าใจที่ยิ่งใหญ่ และ การเชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างผู้คน

ความเป็นตัวของตัวเอง

ทางเลือก
ความเป็นอิสระ
อิสรภาพ
พื้นที่ส่วนตัว
ความคล่องตัว

การสนับสนุนกันและกัน
รู้จัก และ ได้รับการรู้จัก
เห็น และ ได้รับการมองเห็น
เข้าใจ และ ได้รับการเข้าใจ
ความไว้วางใจ

ความสามารถในการสร้างสรรค์
การเปิดเผย
ความมีประสิทธิภาพ
ประสิทธิภาพ
การเจริญเติบโต
ความหวัง

ความสัมพันธ์

การยอมรับเข้ากลุ่ม
ความเป็นมิตร
การเห็นคุณค่า
การมีส่วนร่วม
การทำงานร่วมกัน
การสื่อสาร
ความสนิทสนม ใกล้ชิด
สังคม
โมติริจิต
ความรู้สึกเห็นใจ
ความเห็นใจคนอื่น
ความเหนียวแน่น
ความสามารถในการเข้าใจความ
รู้สึกของผู้อื่น
การรวมอยู่ด้วยกัน
ความใกล้ชิดสนิทสนม
ความรัก
ความผูกพันซึ่งกันและกัน
การเอาใจใส่
ความเคารพ/ความเคารพตัวเอง
ความปลอดภัย
ความมั่นใจ
ความมั่นคง

ยุติธรรม

ความน่าเชื่อถือ
ความซื่อสัตย์
การมีตัวตน

การมีร่างกายที่สมบูรณ์แข็งแรง

อากาศ
อาหาร
การเคลื่อนไหว/ออกกำลังกาย
พักผ่อน/นอนหลับ
ความปลอดภัยทางเพศ
ความปลอดภัย
ที่หลบภัย
การสัมผัส
น้ำ

ความสำคัญ

การรับรู้
การใช้ชีวิตอย่างมีความสุข
สิ่งที่ท้าทาย
ความชัดเจน
ความสามารถ
ความมีสติ
การช่วยเหลือสนับสนุน

การเรียนรู้
การโคกเครั้
การมีส่วนร่วม
จุดมุ่งหมาย
การแสดงออกโดยตัวของมันเอง
การได้รับการส่งเสริมในสิ่งที่ทำ
ความเข้าใจ

ความสงบเรียบร้อย

สิ่งที่ดีงาม
การมีส่วนร่วม
ความสบาย
ความเท่าเทียม
ความสามัคคี
แรงบันดาลใจ
ความเป็นระเบียบเรียบร้อย

การเล่นสนุก

ความเบิกบานใจ
อารมณ์ขัน

รายการของความรู้สึกต่าง ๆ

ต่อไปนี้เป็น คำต่าง ๆ ที่เราได้ใช้ตอนที่เรากำลังแสดงการผสมผสานกันของสภาพทางอารมณ์ และความรู้สึกทางกายภาพ รายการนี้จะไม่มีทั้งความละเอียดถี่ถ้วน หรือ เป็นการสรุปขั้นสุดท้าย มันหมายถึงสิ่งที่เริ่มต้นที่จะ สนับสนุนใครก็ตาม ผู้ที่ปรารถนาจะทำางานร่วมกับกระบวนการของการค้นพบตัวเองที่ซ่อนอยู่ลึก ๆ และ เพื่อก่อให้เกิดความเข้าใจที่ยิ่งใหญ่ และ การเชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างผู้คน

รายการต่าง ๆ เหล่านี้ มี 2 ส่วน: 1) ความรู้สึกต่าง ๆ ที่เราอาจจะมี เมื่อความต้องการของเราได้รับการตอบสนอง และ 2) ความรู้สึกต่าง ๆ ที่เรามี เมื่อความต้องการของเราไม่ได้รับการตอบสนอง

ความรู้สึกเมื่อความต้องการต่าง ๆ ของเรา ได้รับการตอบสนอง

แสดงถึงความรัก

ความเห็นอกเห็นใจ

ความเป็นมิตร

ความรัก

เปิดอก

เห็นพ้องกัน

อ่อนโยน

อบอุ่น

เริ่มเดินเครื่องทำงาน

วุ่นอยู่กับงาน

ตื่นตัวอยู่เสมอ

อยากรู้ อยากเห็น

จดจ่ออยู่กับงาน

เคลิ้มหลงใหล

เริ่มลงมือทำ

นำตัวดูใจ

เอาใจใส่

วางแผน

มีส่วนร่วม

ต้องสนใจ

กระตุ้นเร่งเร้า

เต็มไปด้วยความหวัง

คาดหวัง

กระตุ้นให้กำลังใจ

มองโลกในแง่ดี

เชื่อมั่น

มอบอำนาจ

เปิดเผย

ภูมิใจ

มั่นคง

ปลอดภัย

ตื่นเต้นดีใจ

ประหลาดใจ

มีชีวิตชีวา

ขะมักเขม้น

ปลุกให้ตื่นขึ้น

อัศจรรย์ใจ

ตกตะลึง

กระตือรือร้น

มีกำลังวังชา

มีศรัทธาแรงกล้า

หน้ามีดตาบัว

ทำให้มีชีวิตชีวา

กระปรี้กระเปร่า

หลงใหล หลงรัก

ประหลาดใจ

เจิดจ้า สว่างไสว

ปลื้มปิติ

เห็นคุณค่า

เริ่มต้นทำ

รู้สึกขอบคุณ

ซาบซึ้งประทับใจ

ถูกดลใจ

น่าอัศจรรย์

ทำให้เกรงขาม

ความประหลาดใจ

เปี่ยมไปด้วยความสุข

มีอารมณ์ขบขัน

น่าพิศมัย

ดีใจ

มีความสุข

ยินดีปรีดา

อภิมรณ

บ้าจี้

ทำให้เบิกบานใจ

พาสุก

ซึ้งดีใจอย่างเหลือล้น

ภูมิใจมาก

ติดตรึงใจ

รวดเร็ว

แจ่มใส

ปลานปลื้มสูงสุด

ตื่นเต้น

สงบสุข

เยียบสงบ

หัวโล่ง

สุขกายสบายใจ

เป็นกลาง

สันโดษ

มีอารมณ์เย็น

สมปรารถนา

สุขุม

สงบเยียบ

ผ่อนคลาย

ปลดปล่อย

พอใจ

สงบนิ่ง

นิ่ง

สันติสุข

ไว้วางใจ

ทำให้สดชื่นมีชีวิตชีวา

ฉึกฉักรวดเร็ว

ซึ้งกระปรี้กระเปร่า

เริ่มต้นใหม่

หยุดพัก

ทำให้กลับมาแข็งแรง

กลับสู่สภาพเดิม

ความรู้สึกเมื่อความต้องการต่าง ๆ ของเรา ไม่ได้รับการตอบสนอง

ตื่นกลัว

ตระหนก
รู้สึกแย่มาก
สับสน
ตกใจกลัว
แคลงใจ
ขี้กลัว
เสียขวัญ
ใจฟ่อ
หวาดระแวง
หวาดกลัว
ระวัตัว
วิตกกังวล

รำคาญ

ทำให้โกรธ
หน้าเสีย
ทำให้ไม่พอใจ
หน้าบึ้ง
ทำให้จู้จี้จุกจิก
ผิดหวังต่อ
ขาดความอดทน
หงุดหงิด
น่าเบื่อ

โกรธ

เดือดดาล
อารมณ์รุนแรง
ทำให้โกรธจัด
ขุ่นเคือง
โกรธเป็นไฟ
จู้จี้จุกจิก
เจ็บแค้น
ขุ่นเคืองใจ

เกลียดชัง

จงเกลียดจงชัง
ทำให้กลัว
ดูถูก
น่ารังเกียจ
ไม่ชอบ
เกลียด
หวาดกลัว
เป็นปรปักษ์
ขยี้ขยี้

สับสน

รู้สึกสอพลอ
สับสน
จวนจวน
ว้าวาย
ลัวเลใจ
หลงทาง
มืดแปดด้าน
ซับซ้อนยุ่งเหยิง
จวนจวนสับสน
ไม่สบายใจ

ตัดขาดจากกัน

หมางเมิน
ห่างออกไป
เฉื่อยชาไม่แยแส
เบื่อหน่ายระอา
เย็นชา
แยกออกไป
ห่างไกลไม่คุ้นเคย
ไม่มีสมาธิ
ไม่สนใจ
หมดความรู้สึก
แยกตัวออกมา

วาวเจย

ถอนตัว

กระสับกระส่าย

กระวนกระวายใจ
ตื่นกลัว
ทำให้ยุ่ง สับสน
กระอักกระอ่วนใจ
แปรปรวน
ว้าวุ่นใจ
เซ่อ
ไม่สงบ
ตกตะลึง
สะอึกสะอื้นใจ
ประหลาดใจ
วุ่นวาย
สับสนอลหม่าน
โกลาหล
อึดอัดใจ
กระสับกระส่าย
ท้อแท้เสียขวัญ
รู้สึกไม่มั่นคง
อารมณ์เสีย

อับอาย

กระดากใจ
ผิดหวัง
ยุ่งยากใจ
รู้สึกผิด
ขายหน้า
ประหม่า

เหนียวเหนียว

หอบ
สูญเสีย

ทำให้สูญเสีย

เหน็ดเหนื่อย
เฉื่อยชา
ไม่มีชีวิตชีวา
ซึมเซา
อิดโรย
เหนื่อยอ่อน
หมดแรง

เจ็บปวด

ดิ้นรน ทรมาณ
กลัดกลุ้ม
สูญเสีย
ทรมานด้วยความรู้สึก
เศร้าโศก
ใจสลาย
เจ็บปวด
เปล่าเปลี่ยว
เป็นทุกข์
เสียใจ
สำนึกผิด

เศร้า

เศร้าสลด
ผิดหวังไม่มีความสุข
สิ้นหวัง
หมดกำลังใจ
ผิดหวัง
ท้อแท้
ขวัญเสีย
เหวاهวอยและสิ้นหวัง
หม่นหมอง
เศร้าสลด
หมดหวัง
ตรอมใจ

ไม่มีความสุข

น่าเวทนา

เครียด

เต็มไปด้วยความกังวล
อารมณ์ร้าย
กังวลใจ
ว้าวุ่นใจ
กระสับกระส่าย
จวนจวนหงุดหงิด
ทำให้ตึงเครียด
ซีโมโห
กระวนกระวายใจ
กระสับกระส่าย
ความรู้สึกทรมาน
กระสับกระส่าย
แสดงความเศร้าโศกออกมา

รู้สึกอ่อนแอไม่มั่นคง

เปราะบาง
ระมัดระวังตัว
ขาดที่พึ่งพา
ไม่มั่นคง

leery

สวอนท่าที
อ่อนไหว
สิ้นระริก

โหยหา

อิงจากริษา
อิงจากริออน
อยากได้ไม่หยุดหย่อน
รำลึกถึงความหลัง
ปึกหมุดไว้
โหยหาอยากได้

ย้อนกลับ <

ภาคผนวก 5 | การแสดงบทบาทสมมติ (ROLE-PLAYS) ในการสรรหาผู้

การสรรหาผู้แทนใหม่ **ROLE-PLAY 1**

วัตถุประสงค์:

เพื่อจำลองกระบวนการการสรรหาผู้แทนใหม่ และ ฝึกฝนขั้นตอนต่าง ๆ จากการสัมมนา

การสื่อสาร (การพูดจา) ระหว่างกัน:

จับคู่แสดง หรือ เป็นกลุ่ม 3 คน

ระยะเวลา:

ทั้งหมดประมาณ 45 นาที ในการแสดงบทบาทสมมติ 1 สถานการณ์สมมติ (ประกอบด้วย 10 นาทีในการเตรียมตัว 20+นาทีต่อสถานการณ์สมมติ 10 นาที สำหรับข้อเสนอแนะ)

เครื่องมือต่าง ๆ :

- แบบฟอร์มข้อเสนอแนะ 1 แผ่นต่อหนึ่งผู้เข้าร่วม
- ตารางทางด้านล่างสำหรับการจับคู่แสดง/กลุ่มเล็ก ๆ 1 แผ่น

การจับคู่เล่น:

ผู้เล่น A เล่นเป็นผู้มุ่งหวัง

ผู้เล่น B เล่นเป็นตัวเขาเอง/เธอเอง (ผู้แทนขายตรงอิสระ)

กลุ่ม 3 คน:

A และ B ตามด้านบน + ผู้เล่น C คอยสังเกตการณ์ การแสดงบทบาทสมมติ (Role-plays) และ จดบันทึก

เตรียมตัว (ประมาณ 10 นาที)

1. ผู้เล่น A กลับตา ชี้นิ้วไปที่ตารางด้านล่าง และ บอกผู้เล่น B เฉพาะส่วนที่เป็นอักษรตัวหนา

ตัวอย่างเช่น ฉันคือ Andres, ฉันอายุ 26 ปี และ เพิ่งจบการศึกษาจากมหาวิทยาลัย

2. ผู้เล่น A และ B เขียนบันทึกบางอย่าง เพื่อสำหรับบทบาทของพวกเขา: เช่น สิ่งที่ต้องมุ่งเน้น ความต้องการที่อาจเป็นไปได้ ข้อโต้แย้งที่อาจเป็นไปได้ เป็นต้น ตัวอย่างเช่น ความต้องการที่อาจเป็นไปได้ของ Andres หรือ Elena อาจจะเป็น “การเจริญเติบโต” และ การเรียนรู้

A: อย่าเอ่ยความต้องการของคุณออกมาตรง ๆ ใช้พวกมันในการยกข้อโต้แย้งต่าง ๆ ขึ้นมา หรือ ถามคำถาม หรือ ระหว่างการสื่อสารระหว่างกัน (ตามที่ผู้มุ่งหวังได้ทำ)

ตัวอย่างเช่น Andres/Elena: รีนา-แวร์ เป็นอะไรที่น่าสนใจนะ แต่ มีโอกาสในการพัฒนาอะไรบางอย่างที่นั่นสำหรับคนรุ่นใหม่?

B: ใช้ข้อมูล ที่ A ให้กับคุณ เพื่อคิดเกี่ยวกับความต้องการที่อาจเป็นไปได้ และ ข้อโต้แย้งที่จะพูดถึงในระหว่างการสนทนา

C: ถาม A และ B ถ้าพวกเขาต้องการให้คุณคอยสังเกตอะไรบางอย่างโดยเฉพาะ (ตัวอย่างเช่น วิธีที่พวกเขาดำเนินการในขั้นตอนใดขั้นตอนหนึ่งในกระบวนการโดยเฉพาะ) ทำการจดบันทึก

การดำเนินการ (ประมาณ 20 นาที)

3. A และ B แสดงบทบาทสมมติในสถานการณ์แรก หลังจากกระบวนการการสรรหาผู้แทนใหม่ตามที่ได้อธิบายไว้ในสัมมนา ถ้า C อยู่ด้วย ให้สังเกต และ จดบันทึกข้อแนะนำ โดยการใช้อธิบายจากด้านล่างนี้

ข้อแนะนำ (ประมาณ 10 นาที)

4. หลังการแสดงบทบาทสมมติ ให้มีการพูดคุยสั้น ๆ เกี่ยวกับข้อแนะนำ ถ้าเป็นการจับคู่เล่น ให้ใช้คำถามเกี่ยวกับคำแนะนำในตอนเริ่มต้นแบบฝึกหัด ถ้าทำเป็นกลุ่ม 3 คน ผู้เล่น C จะเป็นคนให้ข้อแนะนำ โดยการใช้แบบฟอร์มด้านล่างนี้

เริ่มต้นใหม่อีกครั้ง

5. เลือกสถานการณ์อื่น และ เปลี่ยนบทบาทของแต่ละคน ทั้งผู้เล่น A, B และ C

ANDRES/ELENA

26

เพิ่งจบการศึกษาจากมหาวิทยาลัย

- คนรุ่นใหม่มีอาชีพ, เพิ่งเริ่มทำงานโปรเจก
- มีความกลัวไหลเป็นอย่าวมากในเรื่องสิ่งแวดล้อม
- กระตือรือร้นที่จะเติบโตแบบมืออาชีพ

IGNACIO

58

ปัจจุบัน ว่วงาน

- ไม่จบระดับมัธยม
- ได้รับการฝึกอบรมมาน้อยมากจากงานที่เคยทำ
- มีความกังวลว่าเขาอาจไม่มีความสามารถมากพอที่จะเรียนรู้สิ่งต่าง ๆ

OLGA

40

แม่เลี้ยงเดี่ยว แม่บ้าน
ทำงาน Part time

- มีลูก 2 คน 5 และ 10 ขวบ
- ทำงานจากบ้าน เป็นโปรเจกเล็ก ๆ
- ต้องการมีรายได้พิเศษ
- กังวลเกี่ยวกับการดูแลลูก ๆ

ANITA

35

เป็นพนักงานต้อนรับ ทำงาน
เต็มเวลากับบริษัทท้องถิ่น

- ชอบทำอาหารให้กับสมาชิกในครอบครัว และ เพื่อน ๆ
- ไม่ต้องการออกจากงานที่ทำในปัจจุบัน

RAUL

45

เคยเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างอิสระ

- ผู้รับเหมาก่อสร้างอิสระ และเคยทำงานในต่างประเทศ
- ตอนนี้ ต้องการอยู่ใกล้กับครอบครัว
- ต้องการเลี้ยงดูครอบครัว และ ในขณะที่เดียวกันก็เก็บออมไว้ใช้ในตอนเกษียณ

CARLOS/MERCEDES

62

เกษียณแล้ว

- อยู่ด้วยเงินบำนาญที่น้อยนิด
- ต้องการที่จะมีเงินเก็บมากขึ้น

การสรรหาผู้แทนใหม่ **ROLE-PLAY 2**

วัตถุประสงค์:

เพื่อจำลองกระบวนการการสรรหาผู้แทนใหม่ และ ฝึกฝนขั้นตอนต่าง ๆ จากการสัมมนา

การสื่อสาร (การพูดจา) ระหว่างกัน;

จับคู่แสดง หรือ เป็นกลุ่ม 3 คน

ระยะเวลา:

ทั้งหมดประมาณ 45 นาที ในการแสดงบทบาทสมมติ 1 สถานการณ์สมมติ (ประกอบ การเตรียมตัว 20+ นาที ด้วย 10 นาที ในต่อสถานการณ์สมมติ 10 นาที สำหรับข้อเสนอแนะ)

เครื่องมือต่าง ๆ :

- ววกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120) ที่ทำเสร็จแล้ว ขอผู้เข้าร่วมแต่ละคน
- แบบฟอร์มข้อเสนอแนะ 1 แผ่นต่อผู้เข้าร่วมแต่ละคน

การจัดผู้เล่น:

ผู้เล่น A เล่นเป็นตัวเขาเอง/ตัวเธอเอง (ผู้แทนขายตราอิสระ)

ผู้เล่น B เล่นเป็นผู้หวัดหวัด A (จากกลุ่มบุคคลรอบข้างของ A)

กลุ่ม 3 คน:

A และ B ตามด้านบน + ผู้เล่น C คอยสังเกตการณ์ การแสดงบทบาทสมมติ (Role-plays) และ จดบันทึก

เตรียมตัว (ประมาณ 10 นาที)

1. ทุกคน: นำววกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120) ของตัวเองออกมา และ เลือกหนึ่งคนจาก A และ หนึ่งคนจาก C
2. แต่ละคน ให้เขียนบันทึกบางอย่าง ประกอบไปด้วย: วานในปัจจุบัน การศึกษา ความต้องการหลัก และ ข้อโต้แย้งที่อาจเกิดขึ้นได้
3. มอบบันทึกของคุณให้กับคู่เล่นของคุณ นี่จะเป็น “ลักษณะ” ของเขา/เธอในการแสดงบทบาทสมมติ
4. ศึกษาบันทึกต่าง ๆ ที่คุณเพิ่งได้รับมาเมื่อ 2-3 นาทีที่แล้ว และ เริ่มต้นถาม/ตอบ คำถามที่จะมี

การดำเนินการ (ประมาณ 20 นาที ต่อสถานการณ์)

5. A และ B แสดงบทบาทสมมติในสถานการณ์แรก หลังกระบวนการการสรรหาผู้แทนใหม่ที่ได้อธิบายไว้ในสัมมนา ถ้า C เข้าร่วมด้วย ให้สังเกต และ จดบันทึกข้อเสนอแนะ โดยใช้แบบฟอร์มข้อเสนอแนะจากภาคผนวกนี้

ข้อแนะนำ (ประมาณ 10 นาที)

6. หลังการแสดงบทบาทสมมติ ให้มีการพูดคุยสั้น ๆ เกี่ยวกับข้อแนะนำ ถ้าเป็นการจับคู่เล่น ให้ใช้คำถามเกี่ยวกับคำแนะนำในตอนเริ่มต้นแบบฝึกหัด ถ้าทำเป็นกลุ่ม 3 คน ผู้เล่น C จะเป็นคนให้ข้อแนะนำ โดยใช้แบบฟอร์มด้านล่างนี้

ความต่อเนื่อง

7. เลือกสถานการณ์อื่น และ เปลี่ยนบทบาทของแต่ละคน ทั้งผู้เล่น A, B และ C

แบบฟอร์มข้อแนะนำการแสดงบทบาทสมมติ

	บันทึก พวกเขาทำหรือพูดอะไร? / พวกเขาควรทำหรือพูดอะไร?		
คำถามเกี่ยวกับ ข้อเสนอแนะ	A (ชื่อ: _____)	B (ชื่อ: _____)	C (ชื่อ: _____)
 ควรหยุดทำ: อะไรที่ไม่ได้ผล?			
 ควรทำต่อไป: อะไรที่ได้ผลดี?			
 ควรเริ่มทำ: อะไรที่ควรเริ่มทำ?			



เวลาทำการจดบันทึก

เขียนข้อสังเกต อย่าตัดสิน: เขียนเกี่ยวกับการกระทำ - ผู้เล่นนั้นพูด หรือทำอะไรที่สามารถสังเกตได้ (เช่น “ดี” ไม่สามารถสังเกตได้; แต่ “ยิ้ม” สามารถสังเกตได้)

เวลาให้คำแนะนำ

รวบรวมนสิ่งที่ผู้เล่นสังเกตได้ (ได้เห็นหรือได้ยิน) ไม่ใช่ คำตัดสินของคุณ

ถ้าคุณมีความคิดเห็นเพื่อที่จะทำให้ดีขึ้น ให้คำแนะนำได้สำหรับการกระทำที่ปฏิบัติได้ ตัวอย่างเช่น:



ฉันเห็นว่าคุณไม่ได้ใช้ โบว์ชัวร์เครื่องกรองน้ำ หน้า 15 (ข้อสังเกต) บวกก็ ครั้งต่อไปให้พยายามเปิดโบว์ชัวร์ในหน้านั้น ตอนที่คุณถามคำถาม (การกระทำที่ปฏิบัติได้)



ฉันได้ยินคุณพูดว่า “คุณต้องการที่จะทำงานกับรีนา-แวร์หรือไม่?” (ข้อสังเกต) มันอาจจะดีกว่าถ้าคุณจะพูดว่า “คุณต้องการที่จะร่วมงานกับทีมของฉันหรือไม่?” (การกระทำที่ปฏิบัติได้)

ตัวอย่างแบบฟอร์ม

	บันทึก พวกเขาทำหรือพูดอะไร? / พวกเขาควรทำหรือพูดอะไร?
คำถามเกี่ยวกับ ข้อเสนอแนะ	A (ชื่อ: <u>Anna</u>)
 ควรหยุดทำ: อะไรที่ไม่ได้ผล?	การพูดว่า: “คุณต้องการทำงานเพื่อรีนา-แวร์หรือไม่?”
 ควรทำต่อไป: อะไรที่ได้ผลดี?	การสบตา!
 ควรเริ่มทำ: อะไรที่ควรเริ่มทำ?	การพูดว่า “คุณต้องการร่วมงานกับทีมของฉันหรือไม่?”

RENA WARE — UNIVERSITY