

การนำเสนอจุดมุ่งหมาย การนำเสนอความแตกต่าง

การสัมมนา

RWU

สมุดงาน



ถ้าคุณกำลังใช้ Mobile Version ในการสัมมนา ให้ใช้ปากกา หรือ ดินสอ และ กระดาษในการเขียนคำตอบของคุณ และ ถ้าเป็นไปได้ ให้เพิ่มพิน้ำที่เกี่ยวกับแบบฝึกหัดที่จะทำออกมา

การสอน การนำเสนอจุดมุ่งหมาย การนำเสนอความแตกต่าง การสัมมนา

เมื่อคุณจะทำการสอนการสัมมนาให้คิดถึงสิ่งเหล่านี้ไว้เสมอ:

- เวลาที่ใช้สอนการสัมมนา จะขึ้นอยู่กับหลาย ๆ ปัจจัย ซึ่งจะประกอบไปด้วยขนาดของกลุ่มผู้เข้าเรียน การเตรียมตัว และ ประสบการณ์การสอนของคุณ การเตรียมตัวของผู้เข้าเรียน จำนวนแบบฝึกหัดที่คุณต้องการให้ทำ และ อื่น ๆ
- ความรับผิดชอบของคุณในฐานะการเป็นผู้นำ มันมีมากกว่า “การถ่ายทอดข้อมูล” ให้กับผู้แทนขายท่านอื่น ๆ คุณมีความรับผิดชอบในการที่จะช่วยให้พวกเขาได้เติบโตขึ้นเป็นผู้นำได้ด้วยตัวของพวกเขาเอง สิ่งนี้เกี่ยวกับการสร้างโอกาสให้พวกเขาได้ฝึกฝน และ คอยสนับสนุนตอนพวกเขาทำการฝึกฝน จากประสบการณ์ของเรา การสนับสนุนช่วยเหลือจากผู้นำ มีความสำคัญมากต่อการที่จะทำให้ผู้แทนจะอยู่และประสบความสำเร็จได้ด้วยดีในรีนา-แวร์

ให้ความสำคัญกับเครื่องหมายต่าง ๆ เหล่านี้



ในชั้นเรียน: ทำวานกับคู่ของคุณในกลุ่มฝึกอบรม พลัดเปลี่ยนกันแสดงบทบาทสมมติระหว่างการเป็นผู้แทนขาย และ ผู้มุ่งหวัง



ที่บ้าน: ทำวานคู่กับสมาชิกในครอบครัว หรือ เพื่อน ขอให้เขาแสดงบทบาทสมมติเป็นผู้มุ่งหวังของคุณ ทำการฝึกฝนในแต่ละส่วนของการสัมมนา และ ให้ตามความเห็นหลังจากนั้น



ตามลำพัง: ถ้าเป็นไปได้ ทำการฝึกฝนหน้ากระจก และ/หรือ ทำการบันทึกเสียงหรือบันทึกวิดีโอไว้ การดู และ ฟังตัวเองของคุณเองจะช่วยให้คุณได้รับข้อมูลที่ประโยชน์



ลิงก์ที่จะที่คำตอบ



ลิงก์ที่จะไปที่แบบฝึกหัด

คำถามสั้น ๆ เพื่อเป็นแนวทาง การแนะนำ ระหว่างการฝึกฝน;



ควรหยุด:

อะไรที่เราทำแล้ว คิดว่าไม่มีประสิทธิภาพ หรือ ไม่สร้างสรรค์เลย?



ควรทำต่อไป:

อะไรที่เราทำแล้ว คิดว่ามีประสิทธิภาพ และควรทำให้มากขึ้น?



ควรเริ่มทำ:

อะไรที่คุณไม่ได้ทำ ซึ่งถ้าทำแล้วน่าจะเกิดผลในทางที่ดี และ เราควรเริ่มต้นทำ?

1 | ทำ 3 เหตุผลหลักในการสรรหาผู้แทนใหม่ให้สมบูรณ์ ด้วยการเติม คำ หรือ วลี จากการสัมมนานี้ ลงในช่องว่างแต่ละช่อง

1. เพื่อที่จะนำเสนอ _____ และ _____ ผู้คน
2. เพื่อที่จะนำเสนอ _____ และ เพิ่มจำนวน _____ ที่จะเข้าร่วม
3. เพื่อที่จะทำให้ _____ , ขอคุณเติบโต สร้างองค์กรขยายขึ้นมา และ เพิ่มพูนของคุณเอง _____ .

2 | ทำสูตรการสรรหาผู้แทนใหม่ที่แนะนำให้สมบูรณ์ ด้วยการเติมตัวเลขที่ขาดหายไป

a. _____ จาก  คุณ + b. _____ จาก  ทีมของคุณ = c. _____  ต่อกลุ่มในองค์กรของคุณ

3 | เขียน ความต้องการ ต่อท้ายของแต่ละคำจำกัดความต่อไปนี้ (1-8)

1. ความต้องการ ในการเสริมทักษะของตนเอง ทั้งในด้านส่วนตัว และ ด้านความเป็นมืออาชีพ _____
2. ความต้องการ ที่จะเป็นส่วนหนึ่งของบางสิ่งที่ยิ่งใหญ่กว่าตัวตนของเขา เช่น การเข้าร่วมในชุมชน _____
3. ความต้องการ การมีประสบการณ์ การค้นพบอะไรใหม่ ๆ การเปลี่ยนแปลง และ ที่พูดมาทั้งหมด นั้นจะสร้างความตื่นเต้นให้กับเขา _____
4. ความต้องการ ที่จะมีความเป็นอิสระ และ ได้มีโอกาสในการเลือกที่จะกำหนด และ เปลี่ยนแผนการต่าง ๆ ด้วยตนเองได้ _____
5. ความต้องการ ที่จะได้รับการยกย่องชื่นชม สำหรับผลงาน หรือ อะไรดี ๆ ที่เขาได้ทำลงไป _____
6. ความต้องการ ในความต่อเนื่อง และ การที่จะได้รู้ว่า คุณสามารถที่จะรักษาสິงต่าง ๆ ในชีวิตของคุณไว้ได้อย่างมั่นคง _____
7. ความต้องการ ที่จะเป็นส่วนหนึ่ง สำหรับการเปลี่ยนแปลงสิ่งต่าง ๆ ให้เป็นไปในทางที่ดีขึ้น _____
8. ความต้องการ ที่จะได้รับรู้ว่า คุณได้ทำบางอย่างที่มีความหมายสำคัญกับชีวิตสำเร็จ _____



4 | เขียนความต้องการของแต่ละผู้มุ่งหวังที่กำลังแสดงออกมา

1. ฉันชอบที่จะเรียนรู้ และ เปลี่ยนเป็นคนที่มีความสามารถมากยิ่งขึ้น จากสิ่งที่ฉันทำ _____
2. ในงานที่ฉันทำในปัจจุบัน ฉันไม่สามารถที่จะทำการตัดสินใจได้เอง _____
3. ฉันต้องการมอบสิ่งต่าง ๆ ให้กับครอบครัวของฉัน : บ้าน อาหาร การศึกษาสำหรับลูก ๆ ของฉัน _____
4. ในชีวิตของฉันฉันต้องการทำบางสิ่งที่จะรู้ได้ว่าฉันมีประโยชน์มีความสำคัญกับส่วนของฉันที่ได้กำลังทำอยู่ _____
5. ฉันไม่ต้องการงานที่ทำอะไรซ้ำ ๆ เดิม ๆ เพราะว่ามันจะทำให้ฉันเบื่อ _____
6. ฉันเป็นสมาชิกประจำในโบสถ์ของฉัน พวกเราเป็นชุมชนที่มีความเข้มแข็งเหนียวแน่นมาก _____
7. ฉันไม่แน่ใจว่าหัวหน้างานในปัจจุบันของฉัน เห็นหรือไม่ว่าฉันทำงานหนักแค่ไหน _____

5 | เลือกคำตอบที่ถูกต้อง ในแต่ละประโยคที่เกี่ยวกับจรรยาบรรณในการสรรหาผู้แทนใหม่

1. ในการเข้าพบผู้มุ่งหวัง คุณจะ **ต้อง/ไม่ต้อง** แจ้งว่าคุณมาพบเขาเพื่ออะไร และ ให้ข้อมูลติดต่อของคุณ รวมถึงข้อมูลติดต่อของรีนา-แวร์
2. คุณ **ไม่สามารถ/สามารถ** แสดงโอกาสในการมีรายได้จากรีนา-แวร์ ที่ไม่มีอยู่ในเอกสารของบริษัทฯ
3. คุณ **ต้องไม่/ต้อง** บอก หรือ สัญญากับผู้ที่กำลังถูกชักชวนว่าเขาจะได้รับรายได้เป็นจำนวนที่แน่นอนต่อสัปดาห์ หรือ ต่อเดือน หากเขาได้เข้าร่วมงานกับรีนา-แวร์
4. คุณ **ต้อง/ไม่ต้อง** อธิบายถึงวิธีการมีรายได้จากแผนรายได้ และ ทำอย่างไรเขาถึงจะได้รับรายได้จากความทุ่มเททำงานของพวกเขา
5. คุณ **สามารถ/ไม่สามารถ** ทำการโฆษณาเกี่ยวกับโอกาสในการเป็นพนักงานในฝ่ายการตลาด หรือ ตำแหน่งอื่นใด

6 | ทำตารางด้านล่างให้สมบูรณ์ด้วยการเติมบางส่วนของที่ขาดหายไป

สิ่งที่จะทำ	สิ่งที่จะใช้
1 กำหนดกลุ่มผู้มุ่งหวัง	
กำหนดว่าใครบ้างที่คุณจะสามารถเข้าพบได้ และ อย่างไร (Warm/Cold)	วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120)
2 การเข้าพบ	
แนะนำตัวเอง และ รีนา-แวร์สั้นๆ	• _____ • บทพูดสั้น ๆ ที่ได้นำไว้ในหน้า 19 ของการสัมมนา



7 | เลือกผู้เล่น A จากวงกลมกลุ่มบุคคลรอบข้างของคุณ (RW120) นำบทพูดสั้น ๆ จากในการ์ดมาประยุกต์ใช้กับเขา/เธอ

ลองทำดู!



ขั้นตอน 1 และ 2 ของกระบวนการการสรรหาผู้แทนใหม่

8 | ทำตารางด้านล่างให้สมบูรณ์ด้วยการเติมบางส่วนที่ขาดหายไป

สิ่งที่จะทำ	สิ่งที่จะใช้
3 นำเสนอจุดมุ่งหมาย	
พูดเกี่ยวกับการกำจัดขวดน้ำพลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้ง และ นำเสนอขวดกรอนน้ำรีนา-แวร์ เป็นตัวอย่างในการป้องกัน	- a _____ ทางเลือก: • วิดีโอ จุดมุ่งหมาย • นำขวดกรอนน้ำพกพารินา-แวร์ (ถ้าคุณมีมัน) • วิดีโอ ขวดกรอนน้ำพกพา
ชักชวนให้เขาเข้าร่วมทีมคุณ	- b _____ • วิธีการ และ การแนะนำอื่น ๆ ในหน้า 20 ของการสัมมนา

ลองทำดู!



ขั้นตอน 3 ของกระบวนการการสรรหาผู้แทนใหม่

9 | ใช้เนื้อหาจากหน้า 21 - โยนเหรียญ:



หัว = คุณเชิญผู้คนจากแบบฝึกหัดที่ 7 (หรือ ผู้มุ่งหวังคนอื่นที่คุณรู้จักมาก่อน) มาร่วมทีมของคุณ



ก้อย = คุณเชิญผู้มุ่งหวังที่คุณไม่รู้จักมาก่อนมาร่วมทีมคุณ



10 | ทำตารางด้านล่างให้สมบูรณ์ด้วยการเติมบวส่วนที่ขาดหายไป

สิ่งที่จะทำ	สิ่งที่จะใช้
4 นำเสนอความแตกต่างของรีนา-แวร์	
อธิบายทำไมถึงได้เข้าร่วม	• _____ • บทพูดสั้น ๆ ที่ได้แนะนำไว้ในหน้า 22 ของการสัมมนา ทางเลือก: • วิดีโอ ความแตกต่างของรีนา-แวร์

11 | เขียน 2 คำถาม ที่คุณสามารถถามผู้มุ่งหวังที่คุณไม่เคยรู้จัก ก่อนที่จะเริ่มการนำเสนอ (สาริต) :

1. _____

2. _____

12 | อะไรที่คุณสามารถที่จะพูดเพื่อเชื่อมโยง ความแตกต่างของรีนา-แวร์ กับความต้องการของผู้มุ่งหวังของคุณ? กลับตาของคุณ ชี้นิ้วของคุณไปที่กระดาน และ การฝึกฝนโดยใช้ข้อแนะนำต่าง ๆ จากการสัมมนา

ผู้มุ่งหวังที่รู้จักมาก่อน ผู้มุ่งหวังต้องการ การมีส่วนร่วม	ผู้มุ่งหวังที่ยังไม่รู้จักมาก่อน ผู้มุ่งหวังสนใจใน จุดมุ่งหมาย	ผู้มุ่งหวังที่รู้จักมาก่อน ผู้มุ่งหวังต้องการ ความเป็นตัวของตัวเอง
ผู้มุ่งหวังที่รู้จักมาก่อน ผู้มุ่งหวังต้องการ การได้ช่วยเหลือผู้อื่น	ผู้มุ่งหวังที่รู้จักมาก่อน ผู้มุ่งหวังต้องการ การยกย่องชื่นชม	ผู้มุ่งหวังที่รู้จักมาก่อน ผู้มุ่งหวังต้องการ ความตื่นเต้น
ผู้มุ่งหวังที่รู้จักมาก่อน ผู้มุ่งหวังต้องการ เสถียรภาพ/ความมั่นคง (1)	ผู้มุ่งหวังที่ยังไม่รู้จักมาก่อน ผู้มุ่งหวังสนใจใน เครือข่าย	ผู้มุ่งหวังที่รู้จักมาก่อน ผู้มุ่งหวังต้องการ เสถียรภาพ/ความมั่นคง (2)

13 | คุณสามารถพูดอะไรได้บ้างในการรับสมัครผู้แทนใหม่? เขียนลงมา



14 | ฝึกฝนการใช้วิดีโอในการสรรหาผู้แทนใหม่ นอกเหนือไปจาก วิดีโอการแนะนำตัว (ตอนที่ 1 - บทนำ) และ วิดีโอตอนสุดท้าย (ตอนที่ 6 - บทสรุป) วิดีโอตอนไหน (ตอน 2 ถึง 5) ที่คุณจะใช้เปิดให้กับผู้มุ่งหวังแต่ละคน (a-d) ได้ดู? เขียนหมายเลข จาก 2 ถึง 5 ในแต่ละช่อง

- | | | |
|---|--------------------------|--------------|
| a. Olga, 40 ปี เป็นแม่เลี้ยงเดี่ยว, ทำงานจากบ้าน เป็นโปรเจกต์เล็ก ๆ | ☐ | 2 = ตอนที่ 2 |
| b. Andres, 23 ปี, เพิ่งจบการศึกษาจากมหาวิทยาลัย | ☐ | 3 = ตอนที่ 3 |
| c. Anita, 35 ปี, เป็นพนักงานต้อนรับ ทำงานเต็มเวลากับบริษัทท้องถิ่น | ☐ | 4 = ตอนที่ 4 |
| d. Raul, 45 ปี, เคยเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างอิสระ | ☐ | 5 = ตอนที่ 5 |

ลองทำดู!



ขั้นตอน 4 ของกระบวนการการสรรหาผู้แทนใหม่

15 | ทำตารางด้านล่างให้สมบูรณ์ด้วยการเติมส่วนที่ขาดหายไป

สิ่งที่จะทำ	สิ่งที่จะใช้
5 รับสมัครผู้มุ่งหวังของคุณ	
กรอกเอกสารการสมัคร	a. _____ b. _____ - คู่มือ “ข้อแนะนำในการขายตรง” (RW33)
อธิบายแผนงาน “เรามาเริ่มกันดีกว่า!”	renakit.com
ส่งข้อความทางไลน์ พร้อมลิงก์ที่จะเข้า RenaResources	c. _____
กำหนดการเริ่มงาน และ/หรือ การเข้ารับ ฝึกอบรมครั้งแรก	กำหนดการประชุมครั้งที่ถึงของคุณ หรือ ผู้นำทีมของคุณ



- 16 |** ตรวจสอบสิ่งต่าง ๆ ที่คุณสามารถแชร์ให้กับสมาชิกใหม่ในทีมคุณ ในการจัดเตรียมสำหรับการประชุมครั้งแรก หรือ การสัมมนาฝึกอบรมขั้นพื้นฐาน และ เขียนบทพูดสั้น ๆ สำหรับตัวคุณเอง:

ลองทำดู!



ขั้นตอน 5 ของกระบวนการการสรรหาผู้แทนใหม่

- 17 |** ทำตารางด้านล่างให้สมบูรณ์ด้วยการเติมส่วนที่ขาดหายไป

สิ่งที่จะทำ	สิ่งที่จะใช้
6 การติดตามผล	
ภายหลังการรับสมัครสมาชิกใหม่ ทักทาย และ เสนอการสนับสนุนช่วยเหลือ	• โทร หรือ ส่ง SMS หรือ ข้อความบนสื่อสังคมออนไลน์ • _____ • วิธีการตามที่ได้แนะนำในหน้า 25 ของการสัมมนา

- 18 |** เขียนคำถาม 3 คำถาม ที่คุณสามารถถาม ตอนที่ทำการติดตามผลกับสมาชิกใหม่ในทีมของคุณ

1. _____

2. _____

3. _____

ลองทำดู!



ขั้นตอน 6 ของกระบวนการการสรรหาผู้แทนใหม่



19 | ความกล้าหาญที่จะยอมรับความเสี่ยง คุณจะเติมคำที่ว่าอยู่อย่างไร?

ความรู้สึกอ่อนแอไม่มั่นคง/การยอมรับความเสี่ยง คือ _____ .

ความรู้สึกอ่อนแอไม่มั่นคง/การยอมรับความเสี่ยง คือความรู้สึกคล้าย ๆ กับ _____

20 | ตอบคำถามเหล่านี้:

a. ฉันจะทำอะไร เมื่อฉันรู้สึกมีอารมณ์ร่วมไปกับสิ่งนั้น ๆ ?

b. ฉันจะปฏิบัติตัวอย่างไร เมื่อฉันรู้สึกอึดอัด และ รู้สึกถึงความไม่แน่นอน?

c. คุณเคยมีความรู้สึกถึงคุณค่าในตัวเองมาก ๆ ไหม ที่ผลงานต่าง ๆ ของคุณได้รับการรับรู้ และ เข้าใจโดยคนอื่น?

d. แล้วฉันมีผลอย่างไรบ้างกับคุณ?

21 | อ่าน 10 “ป้ายบอกทาง (Guideposts)” สำหรับการใช้ชีวิตแบบเต็มใจและพอใจ ในภาคผนวก 3 และ ตอบคำถามเหล่านี้ หรือ พยายามทำกิจกรรมต่าง ๆ เหล่านี้:

1. จำในบางสิ่งที่ชาวคนพูดเกี่ยวกับคุณที่ทำให้คุณรู้สึกอึดอัด แต่เดี๋ยวนี้ ให้ใจเอาคำพูดนั้น ๆ ใส่ในบอลลูน และ ปล่อยให้มันลอยไปกับบอลลูนเลย หรือ ไม่ก็ใส่บนกระดาษ และ เผาอมอดมันค่อย ๆ จากไป

2. เขียนรายการ 3 สิ่งที่คุณทำได้ดีเพียงพอแล้ว : ไม่สมบูรณ์แบบ แต่ก็ดีเพียงพอเท่าที่คุณต้องการแล้ว

3. ทำให้เป็นเรื่องสนุกสนาน แต่ต้องใช้ความพยายามจริง ๆ ในการที่จะเปลี่ยนบางอย่างที่คุณคิดอยู่เสมอว่าคุณจะไม่มีวันเปลี่ยนมัน ให้จดบันทึกผลลัพธ์ด้วย!



4. ใคร หรือ อะไร ที่คุณรู้สึกอยากขอบคุณ? เติมลงในช่องว่างเหล่านี้:

ฉันกำลังรู้สึกอ่อนไหวไม่มั่นคง เกี่ยวกับ _____ .
และ ฉันก็รู้สึกอยากขอบคุณสำหรับ _____ .

5. อะไรที่คุณกำลังทำอยู่ แต่ไม่มีการรับประกันผลลัพธ์ของมัน?

ฉัน... _____
_____ และ ฉันกำลังทำมันอยู่!

6. อะไรที่คุณได้ทำ ที่คิดว่าเป็นความคิดที่สร้างสรรค์? คุณสามารถกระตุ้นความมุ่งมั่นเพื่อความคิดที่สร้างสรรค์นี้ได้อย่างไร? คุณจะเพิ่มความคิดที่สร้างสรรค์นี้ให้มากขึ้น ๆ ในการใช้ชีวิตประจำวันได้อย่างไร?

7. คุณสามารถเติมพลังให้กับตัวคุณเองได้อย่างไรคะ? บ่อยแค่ไหนที่คุณได้ไปพักผ่อนบ้าง? พยายามหาเวลาให้กับตัวเองบ้างในทุก ๆ วัน เพื่อที่ว่า คุณจะได้ใช้มันกับสิ่งที่คุณชอบ และ มีความสุข

8. มีสถานการณ์อะไรในชีวิตของคุณที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา ซึ่งคุณรู้สึกกังวลใจ? พวกมันคืออะไร? พวกมันมีอะไรที่เหมือน ๆ กัน หรือเปล่า?

อะไรคือ ความต้องการหลัก ๆ ในสถานการณ์เหล่านั้น? คุณจะสามารถบรรลุความต้องการเหล่านั้นได้อย่างไร? (สำหรับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับความต้องการ โปรดดูหัวข้อเฉพาะในการสัมมนา)

9. เขียนรายชื่อ 3 สิ่งที่คุณ “คาดหวังว่าจะทำ” พวกมัน

จะเกิดอะไรขึ้น ถ้าคุณไม่ได้ทำมัน?

คุณจะพบกับ สิ่งที่จะกระตุ้นคุณให้ทำสิ่งนั้น ๆ ได้อย่างไร? ความต้องการไหนที่จะสามารถบรรลุได้โดยการทำสิ่งนั้น ๆ ?

10. ครึ่งสุดท้ายที่คุณเต้นเหมือนกับไม่มีใครกำลังเฝ้าดูอยู่ หรือ ร้องเพลงเหมือนกับว่าไม่มีใครกำลังฟังคุณอยู่ คือเมื่อไหร่? ถ้าคุณเคยทำมัน คุณรู้สึกอย่างไร? แต่ถ้าคุณไม่เคยทำ ทำไมถึงไม่ลองทำดูล่ะ?



22 | ลองนึกภาพว่า มีคนหนึ่งได้พูดกับคุณดังต่อไปนี้ เขียนความต้องการที่อาจเป็นไปได้สำหรับแต่ละประเด็น ใช้ภาคผนวก 4 ช่วย

- a. มันค่อนข้างสับสนมาก _____
- b. ฉันไม่ต้องการออกจากงานปัจจุบัน _____
- c. ฉันไม่ได้รับการฝึกอบรมมากนักในงานที่ทำ _____
- d. คุณกำลังรีบเร็วมาก ซ้ำลวนผิดนี่ _____
- e. ฉันไม่เก่งเลย _____
- f. คุณกำลังโกหก _____

23 | เขียน F (ความรู้สึก) และ N (ความต้องการ) ลงในแต่ละประโยคต่อไปนี้ (1-2) หลังจากนั้นให้ทำข้อเสนอแต่ละข้อให้สมบูรณ์ ด้วยความคิดของคุณเอง (3)

ผู้มุ่งหวัง: ฉันกำลังผิดหวังอย่างมาก (¹__) เมื่อผู้คนรอบ ๆ ฉัน ไม่ได้แสดงความยกย่องชื่นชม (²__) ในสิ่งที่ฉันทำ

คุณ: คุณชอบโอกาสที่ ³_____ ?

ผู้มุ่งหวัง: ฉันต้องการความตื่นเต้นในงานที่ฉันทำ (¹__). ฉันไม่ต้องการอะไรที่น่าเบื่อ (²__).

คุณ: แล้วถ้ามีธุรกิจที่คุณสามารถที่จะ ³_____ ?

24 | เปลี่ยนข้อโต้แย้งต่าง ๆ ต่อไปนี้ ให้เป็นคำถาม “ในใจของคุณ”

1. ฉันไม่รู้จักรใครเลยที่จะไปชักชวน/ขายสินค้าให้เขา

2. ฉันไม่เก่งเลย ที่จะพูดกับคนที่ฉันไม่รู้จักร

3. ผู้คนที่ฉันรู้จักไม่สามารถที่จะซื้อผลิตภัณฑ์เหล่านี้ได้หรอก

4. ฉันมีงานทำอยู่แล้ว

5. สามปี/กรรยา ของฉัน/ผม ไม่อยากให้ฉันทำงาน

6. ฉันได้ยินมาว่าบริษัทประเภทนี้หลอกผู้คนให้หลงเชื่อเพื่อเอาเงินจากพวกเขา



25 | แสดงการรับรู้ และ ถามผู้มุ่งหวังของคุณ ให้อธิบายแต่ละข้อโต้แย้งให้คุณทราบ

1. ผู้มุ่งหวัง: ฉันไม่สามารถเข้าร่วมในตอนนี้

คุณ: _____

2. ผู้มุ่งหวัง: ฉันต้องการงานที่มั่นคง/เงินเดือนที่แน่นอน

คุณ: _____

3. ผู้มุ่งหวัง: ฉันไม่มีคนดูแลเด็ก ๆ

คุณ: _____

26 | โยนลูกเต๋า (คุณสามารถทำสิ่งนี้ได้ในโทรศัพท์มือถือของคุณ) และ อ่านข้อโต้แย้งด้านล่างที่ตรงกับตัวเลขที่อยู่ด้านบนของลูกเต๋า แสดงการรับรู้ และ นำเสนอทางเลือกในการก้าวข้ามข้อโต้แย้งนั้น

1. ฉันไม่เก่งเลย ที่จะพูดกับคนที่ฉันไม่รู้จัก

2. ผู้คนที่ฉันรู้จักไม่สามารถที่จะซื้อผลิตภัณฑ์เหล่านี้ได้หรอก

3. ฉันมีงานทำอยู่แล้ว

4. สามปี/ภรรยา ของฉัน/ผม ไม่อยากให้ฉันทำงาน

5. ฉันไม่มีคนดูแลเด็ก ๆ

6. ฉันได้ยินมาว่าบริษัทประเภทนี้หลอกผู้คนให้หลงเชื่อเพื่อเอาเงินจากพวกเขา



คำตอบ

- 1 | 1. ความแตกต่างของรีนา-แวร์; ช่วยเหลือ | 2. จุดมุ่งหมาย; ผู้คน | 3. ธุรกิจ; รายได้
- 2 | a 1 | b 2 | c 3
- 3 | 1. การเจริญเติบโต
2. การมีส่วนร่วม
3. ความตื่นตัว
4. ความเป็นตัวของตัวเอง (ความอิสระ และ โอกาสในการเลือก)
5. การยกย่องชื่นชม
6. เสถียรภาพ/ความมั่นคง
7. การได้ช่วยเหลือผู้อื่น
8. การมีเป้าหมาย
- 4 | 1. การเจริญเติบโต | 2. ความเป็นตัวของตัวเอง | 3. เสถียรภาพ/ความมั่นคง | 4. การมีเป้าหมาย/
การได้ช่วยเหลือผู้อื่น | 5. ความตื่นตัว | 6. การมีส่วนร่วม | 7. การยกย่องชื่นชม
- 5 | 1. ต่อ | 2. ไม่สามารถ | 3. ต่อบ้าง | 4. ต่อ | 5. ไม่สามารถ
- 6 | บัตรจับฉลาก (RW54) : พุดสั้น ๆ หน้า 1
- 7 | คำตอบของคุณเอง การสัมภาษณ์ได้มอบตัวอย่างสำหรับผู้มุ่งหวังที่เป็นเพื่อนไว้ในหน้า 19
- 8 | a. โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ (AQ700) หน้า 1-14 | b. คำถามในหน้า 15 (AQ700)
- 9 | คำตอบของคุณ จากเนื้อหาในการสัมภาษณ์หน้า 21
- 10 | โบรชัวร์การสรรหาผู้สมัคร “ความแตกต่างของรีนา-แวร์” (RW516)
- 11 | คำถาม ใหนก็ได้จากคำถามต่อไปนี้: | อะไรที่คุณคิดว่า ตอนนี้ชีวิตของคุณยังขาดมันอยู่?
| อะไรคือสิ่งที่คุณหลงใหลอยากจะทำมันให้สำเร็จ?
| อะไรที่จะทำให้คุณตื่นตัว?
| อะไรที่คุณต้องการ น้อย/มาก ในชีวิตของคุณ?
- 12 | คำตอบของคุณเอง จากเนื้อหาในแบบฝึกหัดหน้า 23-24
- 13 | มันดูดีมากหรือไม่? ดังนั้น คุณจะเริ่มต้นได้เมื่อไหร่คะ?
- 14 | a 3 | b 2 | c 4 | d 5
- 15 | a. ใบสมัครการเป็นผู้แทนขายตรงอิสระ (RW1)
b. แนวทางปฏิบัติที่ดีในการทำธุรกิจขายตรง” (RW32)
c. renakit.com



16 | คำตอบอาจจะ แตกต่างกันไปบ้างเล็กน้อย และ เหล่านี้คือตัวอย่าง:

ฉันยินดีจริงๆ ที่เราได้ทำการกำหนดวันฝึกอบรมขั้นพื้นฐานของคุณ มันจะเป็นประโยชน์มาก: คุณจะได้เรียนรู้วิธีการสร้างรายชื่อผู้มุ่งหวัง การเข้าพบพวกเขา และ วิธีที่จะได้รับผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ หรือ ชื่อพวกมันในราคาพิเศษสำหรับผู้แทนขาย

ในขณะที่เรายังอยู่ตรงนี้ ขอให้ฉันได้แสดงให้คุณดูวิธีที่คุณจะสามารถเข้าสู่เครื่องมือต่าง ๆ ของรีนา-แวลร์ เพื่อที่ว่า คุณจะได้รับการศึกษาได้ก่อนเข้ารับการฝึกอบรมของคุณ (อธิบายคร่าว ๆ เกี่ยวกับ RenaResources) และ ฉันจะส่งลิ้งค์ (link) ของมันให้กับคุณอีกที (ส่งข้อความพร้อมลิ้งค์ renakit.com ให้ทาง Line) และ ในตอนท้ายสุด ให้พวกเขาได้เข้าร่วมกับกลุ่มไลน์ หรือ FaceBook กลุ่มลับของบริษัทร

**17 |** Link ที่จะไปยัง renakit.com**18 |** คำตอบของคุณ จากเนื้อหาในการสัมมนาใน หน้า 25**19 |** คำตอบของคุณเอง ตัวอย่างคำตอบจากผู้ตอบแบบสอบถามในงานวิจัยของ Dr. Browns ประกอบด้วย:

ความรู้สึกอ่อนแอไม่มั่นคง/การยอมรับความเสี่ยง คือ : การสนับสนุนปกป้องตัวคุณเอง; ได้รับการเลื่อนขั้น และ มุ่งมั่นที่จะเดินทางไปสู่ความสำเร็จ; กำลังจะถูกไล่ออก; กำลังพยายามทำอะไรใหม่ ๆ ; ยอมรับว่าฉันกลัวที่จะผิดหวังในความรัก เป็นต้น

ความรู้สึกอ่อนแอไม่มั่นคง/การยอมรับความเสี่ยง คือ ความรู้สึกคล้าย ๆ กับ: ที่ที่ความกล้าและความกลัวมาเจอกัน; นำหวาดกลัว กับ นำตื่นเต้น ถูกทำให้หวาดกลัว และ ทำให้มีความหวัง; กำลังเหนื่อยมาก; อึดอัดใจ และ ใจฟ่อ แต่มันก็หมายความว่า ฉันเป็นมนุษย์และยังมีชีวิตอยู่; มีอิสระ และ หลุดพ้น เป็นต้น

**20 |** คำตอบของคุณเอง**21 |** คำตอบของคุณเอง**22 |** 1. ความเข้าใจ/ความชัดเจน | 2. ความมั่นคง | 3. การเจริญเติบโต/การเรียนรู้ | 4. ความปลอดภัย | 5. ความสามารถ | 6. ความไว้วางใจ/ข้อยุติ**23 |** 1. F | 2. N | 3. (ตัวอย่างข้อเสนอ) ความทุ่มเท และ ผลลัพธ์ของคุณได้รับการยกย่องชื่นชม?

1. N | 2. F | 3. (ตัวอย่างข้อเสนอ) ได้มีโอกาสได้พบปะกับผู้คนใหม่ ๆ ตลอดเวลา/สร้างองค์กรขายของคุณขึ้นมาเองได้?

24 | 1. คุณช่วยแสดงให้เห็นหน่อยได้ไหมว่าจะหาผู้คนที่จะชักชวน หรือ ขายอย่างไร?

2. คุณช่วยสอนฉันได้ไหมว่าจะพูดกับคนที่ฉันไม่เคยรู้จักอย่างไร?

3. เราจะทำอย่างไร ที่จะให้คนที่ฉันรู้จัก สามารถซื้อผลิตภัณฑ์เหล่านี้ได้?

4. ฉันสามารถทำทั้งสองอย่างได้ไหม?

5. คุณสามารถช่วยทำให้สามข้อข้างต้นเกี่ยวข้องกับประโยชน์ของโอกาสทางธุรกิจนี้ได้ไหม?

6. คุณสามารถทำให้ฉันแน่ใจได้ไหมว่า บริษัทนี้จะไม่หลอกเพื่อเอาเงินจากฉัน?

**25 |** คำตอบอาจจะ แตกต่างกันไปบ้างเล็กน้อย จากข้อมูลในหน้า 36 ของการสัมมนา ตัวอย่างเช่น:

1. เข้าใจค่ะ คุณบอกว่าฉันยังไม่สามารถเข้าร่วมได้ในตอนนี้ คุณสามารถที่บอกให้ฉันทราบได้ไหม ว่าสิ่งที่ฉันกังวลอยู่คืออะไร?

2. แน่ใจว่าคุณอาจมีเหตุผลในการที่พูดอย่างนั้น คุณสะดวกใจที่จะบอกให้ฉันทราบได้ไหมคะ?

3. เข้าใจค่ะ และเมื่อคุณพูดว่า คุณไม่มีคนดูแลเด็ก ๆ คุณสามารถที่บอกให้ฉันทราบได้ไหม ว่าสิ่งที่ฉันกังวลอยู่ คืออะไรคะ?

**26 |** ตัวอย่างคำตอบมีให้ในการสัมมนา หน้า 36

การประเมินตนเอง



ถ้าคุณกำลังใช้ Mobile Version ในการสัมมนา ให้ใช้ปากกาหรือดินสอ และ กระดาษในการเขียนคำตอบของคุณ และ ถ้าเป็นไปได้ ให้พิมพ์หน้าที่เกี่ยวกับแบบฝึกหัดที่จะทำออกมา

1 | ตัดสินว่าประโยคต่อไปนี้ จริง (T) หรือ เท็จ (F) จากเนื้อหาในการสัมมนา?

1. การสรรหาผู้แทนใหม่ เป็นสิ่งที่สำคัญมากที่จะทำให้ธุรกิจของคุณเจริญเติบโต สร้างองค์กรขาย และเพิ่มพูนรายได้ของคุณ T | F
2. ถ้าคุณต้องการทำให้ธุรกิจของคุณเติบโตเร็วขึ้น มันเป็นเรื่องที่ดีกว่าหากคุณจะทำงานเพียงลำพัง T | F
3. ในการทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างมั่นคง แต่ละกลุ่มในองค์กรของคุณต้องทำการสรรหาผู้แทนใหม่ให้ได้รวม 3 คน ต่อคาบโบนัส T | F
4. ความต้องการ 7 อย่างที่ผู้คนโดยทั่วไปพยายามทำให้สำเร็จประกอบไปด้วย การมีส่วนร่วม การมีเป้าหมาย และ ความตื่นตัว T | F
5. ในขณะที่ชักชวนเข้าร่วมงาน คุณไม่สามารถที่จะบอกกับผู้นิ่งหวิวของคุณ ถึงระดับของรายได้ที่แน่นอน T | F

คะแนน: __ /5

2 | เครื่องมืออะไร ที่คุณจะใช้ในแต่ละขั้นตอน? เลือกตัวเลือกที่ถูกต้อง (A, B หรือ C)

สิ่งที่จะทำ	สิ่งที่จะใช้		
	A	B	C
1. กำหนดกลุ่มผู้นิ่งหวิว และ จัดหมวดหมู่ผู้นิ่งหวิวของคุณ	บัตรจับฉลาก (RW54): พูดสั้น ๆ หน้า 1	ววกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าว (RW120)	โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ (AQ700) หน้า 15
2. การเข้าพบ แนะนำตัวเอง และ รีนา-แวร์	บัตรจับฉลาก (RW54): พูดสั้น ๆ หน้า 1	โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ (AQ700)	ววกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าว (RW120)
3a. นำเสนอจุดมุ่งหมาย	โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ (AQ700) หน้า 1 - 14	บัตรจับฉลาก (RW54)	โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ (AQ700) คำถามในหน้า 15

สิ่งที่จะทำ	สิ่งที่จะใช้		
	A	B	C
3b. ชักชวนผู้มุ่งหวัง ขอคุณเข้าร่วม ทีมคุณ	ววงกลมของกลุ่ม บุคคลรอบข้าง (RW120)	โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ (AQ700) คำถามในหน้า 15	บัตรจับฉลาก (RW54)
4. นำเสนอ ความแตกต่าง ของรีนา-แวร์	บัตรจับฉลาก (RW54)	โบรชัวร์เครื่องกรอง น้ำ (AQ700)	โบรชัวร์การสรรหาผู้สมัคร “ความแตกต่างของรีนา-แวร์” (RW516)
5a. รับสมัคร ผู้มุ่งหวังของคุณ	- ใบสมัครการเป็นผู้แทน ขายตรงอิสระ (RW1) - ใบสั่งซื้อ และ สัญญา ซื้อขาย (RW620) - คู่มือ “ข้อแนะนำใน การขายตรง” (RW33)	- ใบสมัครการเป็นผู้แทน ขายตรงอิสระ (RW1) - แนวท้าวปฏิบัติที่ดีในการ ทำธุรกิจขายตรง” (RW32) - คู่มือ “ข้อแนะนำใน การขายตรง” (RW33)	- ใบสมัครการเป็นผู้แทน ขายตรงอิสระ (RW1) - ใบสั่งซื้อ และ สัญญา ซื้อขาย (RW620) - มาตรฐานการทำธุรกิจ ของรีนา-แวร์ (RW31)
5b. อธิบายเครื่องมือ ต่าง ๆ เช่น โปรแกรม “เรามาเริ่มกันดีกว่า!”	renakit.com	renaware.com	facebook.com
6. การติดตามผล	โทร หรือ ส่ว SMS หรือ ข้อความบน สื่อสังคมออนไลน์	ววงกลมของกลุ่มบุคคล รอบข้าง (RW120)	renablog

คะแนน: __ /6

3 | เลือกตัวเลือกที่ถูกต้อง จากเนื้อหาในการสัมมนา

1. กระบวนการการสรรหาผู้แทนใหม่ เกี่ยวข้องกับการสร้างความสัมพันธ์ ดังนั้นมันต้องการ:
 - a. การมีส่วนร่วม
 - b. การเชื่อมความสัมพันธ์
 - c. ความเป็นตัวของตัวเอง
2. ความเสี่ยง (ในความอ่อนแอไม่มั่นคง) คือ :
 - a. ความกล้าในการทำใบบางอย่างที่ไม่สามารถรับประกันผลลัพธ์ที่จะออกมาได้
 - b. ความกล้าที่จะกระโดดจากหน้าผาลงไปในน้ำ
 - c. ความอ่อนแอ
3. ในการทำางานร่วมกับความเสี่ยงความอ่อนแอของคุณ คุณควรที่จะ :
 - a. มุ่งเน้นไปที่จำนวนการปฏิเสธที่คุณได้รับ และ คุณได้ทำพลาดอะไรไปบ้าง
 - b. ระวังความกลัวและความผิดหวังของคุณ และ ให้ดำเนินการเข้าพบ และ ชักชวนผู้มุ่งหวังต่อไปเรื่อย ๆ
 - c. เชื่อมโยงความต้องการกับอารมณ์ของคุณ และ ลงมือทำสิ่งที่มีมัน สอดคล้องกับคุณค่าในตัวของคุณเอง
4. เมื่อคุณได้รับฟังความรู้สึก และ ความต้องการของผู้มุ่งหวังของคุณ คุณจะสามารที่จะ :
 - a. เห็นพ้องกับพวกเขา
 - b. เข้าใจ ไม่ว่าพวกเขาจะพูดความจริง หรือ ว่าไม่จริง
 - c. นำเสนอข้อมูลที่ถูกประเภท และ ในจำนวนที่พอดีไม่มากไปน้อยไป
5. ในการที่จะทราบถึงความรู้สึกและความต้องการต่าง ๆ เมื่อยังไม่ชัดเจน คุณสามารถที่จะ :
 - a. ถามคำถามตามที่ได้คาดการณ์ไว้
 - b. พูดบางอย่างที่จะทำให้ผู้มุ่งหวังของคุณรู้สึกสะดวกใจ
 - c. คิดถึงอะไรที่ผู้มุ่งหวังของคุณกำลังจะพูด

คะแนน: __ /5

4 | ตัดสินว่าประโยคต่อไปนี้เป็นจริง (T) หรือ เท็จ (F) จากเนื้อหาในการสัมมนา

1. ข้อโต้แย้งต่าง ๆ เป็นประเด็นที่ผู้มุ่งหวังของคุณมีกับคุณ T | F
2. ในการจัดการกับข้อโต้แย้งอย่างมีประสิทธิภาพ คุณควรต้องรับฟังพวกมันทั้งหมด และ จัดการกับข้อโต้แย้งที่สำคัญที่สุด T | F
3. ในขณะที่กำลังรับฟังข้อโต้แย้งต่าง ๆ มันจะช่วยในการที่จะได้ยินพวกมัน ให้เป็นคำถามในใจคุณ T | F
4. หลังจากได้ฟังข้อโต้แย้ง คุณควรต้องเห็นพ้องกับมันด้วยเสมอ T | F
5. ก่อนที่จะทำการเสนอทางเลือกต่าง ๆ ที่จะก้าวข้ามข้อโต้แย้ง คุณควรรับรู้ และ ยืนยันมันก่อน T | F

คะแนน: __ /5

5 | จับคู่ข้อโต้แย้งในการสรรหาผู้แทนใหม่ (1-9) กับตัวอย่างในการตอบที่น่าจะเป็นไปได้ (a-i)

ข้อโต้แย้ง

1. ฉันไม่รู้จักรใครเลยที่จะไปชักชวน/
ขายสินค้าให้เขา ☐
2. ฉันไม่เก่งเลย ที่จะพูดกับคนที่ฉันไม่รู้จักร ☐
3. ผู้คนที่ฉันรู้จักไม่สามารถที่จะซื้อ
ผลิตภัณฑ์เหล่านี้ได้หรอก ☐
4. ฉันไม่สามารถเข้าร่วมได้ในตอนนี้ ☐
5. ฉันมีงานทำอยู่แล้ว ☐
6. ฉันต้องการงานที่มั่นคง/เงินเดือนที่
แน่นอน ☐
7. สามี/ภรรยาของฉัน/ผม ไม่อยากให้
ฉันทำงาน ☐
8. ฉันไม่มีคนดูแลเด็ก ๆ ☐
9. ฉันได้ยินมาว่าบริษัทประเภทนี้หลอก
ผู้คนให้หลงเชื่อ เพื่อเอาเงินจากพวก
เขา ☐

คะแนน: ____/9

Responses

- a. อ้อค่ะ คุณบอกว่าคุณยังไม่สามารถเข้าร่วมได้ในตอนนี้ คุณสามารถบอกให้
ดิฉันทราบได้ไหม ว่าสิ่งที่คุณกังวลอยู่ คืออะไรคะ?
- b. ฉันเข้าใจค่ะ ลูกค้าของรีนา-แวย์จำนวนมาก เลือกแผนการง่ายที่จะชำระเป็น
รายเดือน ในจำนวนเงินที่เขาง่ายได้ ดิฉันจะแสดงให้คุณดู การชำระเป็นราย
เดือนนั้นมืออะไรบ้าง
- c. ฉันเข้าใจค่ะ บริษัทขายตรงบางบริษัทอาจจะไม่ค่อยโปร่งใสสักเท่าไร หรือ
ไม่ค่อยจริงจังในการทำธุรกิจเท่าไร ที่คุณกังวล ก็เพราะว่าคุณต้องการ
ที่จะมั่นใจก่อนว่าคุณกำลังจะร่วมงานกับบริษัทที่ทำธุรกิจอย่างจริงจัง และ
เชื่อถือได้ ใช่หรือไม่คะ? ผู้แทนขายตรงของบริษัทในปัจจุบันจำนวนมากมาย
อาจเคยคิดเช่นนั้นก่อนที่จะพวกเขาจะเข้าร่วม แต่หลังจากนั้น พวกเขาได้เห็น
ความแตกต่าง ฉันมีความภูมิใจกับธุรกิจรีนา-แวย์ของฉันมาก บริษัทอยู่ใน
ธุรกิจนี้มาเกือบจะ 80 ปีแล้ว มีชื่อเสียงระดับโลก เป็นสมาชิกของสมาคมขาย
ตรงแห่งประเทศไทยหรืออเมริกาโดยตลอด และ มีความใส่ใจ และ สนับสนุน
ผู้แทนของเขาเขาอย่างดีมาก ๆ
- d. นั่นดีเลยคะ คุณไม่สะดวกใจก็เพราะว่าต้องการรักษาวานที่ทำงานอยู่ไว้ใช่
หรือไม่คะ? คุณสามารถทำงานของคุณต่อไปได้คะ คุณสามารถทำงานกับ
รีนา-แวย์ แบบไม่เต็มเวลาได้คะ
- e. ฉันเข้าใจค่ะ คุณกำลังกังวลอยู่ เป็นเพราะว่า คุณยังไม่มิตลาดในการทำธุรกิจ
ของคุณ? แต่มันจะช่วยได้ไหมถ้าฉันจะแสดงให้คุณรู้ว่า มีผู้คนมากมายที่คุณ
จะสามารถไปพบ เพื่อชักชวนเข้าร่วมงาน หรือ ขายสินค้าให้เขา?
- f. นั่นก็เข้าใจได้คะ และ ฉันสามารถที่จะพูดกับคุณได้ว่า คุณจะไม่มีวันถูกไล่ออก
จากรีนา-แวย์ เพราะว่า คุณจะมีธุรกิจเป็นของตัวเอง และ รายได้ของคุณก็
จะขึ้นอยู่กับเวลา และ ความทุ่มเทที่คุณให้กับการพัฒนาธุรกิจของคุณ (ทาง
เลือกเพิ่มเติม: กับรีนา-แวย์ คุณจะได้รับการเงินค่าคอมมิชชั่นทันทีที่คุณ และ คน
ที่คุณชักชวนเข้ามาเริ่มต้นขาย และ เงินนี้จะถูกจ่ายให้ในทันที)
- g. ฉันชื่นชมในความกังวลของคุณคะ แล้วถ้าคุณสามารถทำงานนี้ได้ ตอนที่
ลูก ๆ ของคุณอยู่ที่โรงเรียนล่ะคะ?
- h. ผู้คนมากมายก็คิดเช่นนั้น คุณกังวล เป็นเพราะว่า คุณต้องการเป็นคนเก่ง
ในเรื่องนี้ใช่ไหมคะ? ดีแล้วคะ คุณสามารถได้รับการฝึกอบรมในการที่จะพูดกับ
ผู้คนใหม่ ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ รีนา-แวย์ จะมอบการฝึกอบรมสัมมนา
ให้กับคุณเอง
- i. ฉันเข้าใจค่ะ คุณกังวลเพราะว่าคุณต้องการให้เขา/เธอเห็นด้วยในเรื่องนี้ใช่
หรือไม่? เรากำหนดเวลาที่จะให้ฉันได้พบกับคุณและสามี/ภรรยาของคุณ
พร้อม ๆ กัน เพื่อที่ดิฉันจะสามารถตอบคำถามต่าง ๆ เกี่ยวกับโอกาสนี้ได้

คะแนนรวม: ____/30

การประเมินตนเอง – คำตอบ

- 1 | 1. T.
2. F. ให้ทีมของคุณเข้ามีส่วนร่วมด้วย
3. F. 3 คน ต่อสัปดาห์ หรือ 6 คนต่อคาบโบนัส
4. T.
5. T.
- 2 | 1. B | 2. A | 3a. A | 3b. B | 4. C | 5a. B | 5b. A | 6. A
- 3 | 1. b | 2. a | 3. c | 4. c | 5. a
- 4 | 1. F. ข้อโต้แย้ง คือ ความกังวล หรือ ประเด็นปัญหา ที่ผู้มุ่งหวังของคุณมี แต่ไม่จำเป็นที่จะต้องอธิบายออกมา
2. T.
3. T.
4. F. คุณควรที่จะรับฟัง และ ถามเพื่อให้กระจ่าง ถ้าจำเป็น
5. T.
- 5 | 1. e | 2. h | 3. b | 4. a | 5. d | 6. f | 7. i | 8. g | 9. c

คุณทำได้ดีแค่ไหนแล้ว?

คะแนนรวม	ข้อแนะนำ
0 - 15	เนื้อหาที่มีจำนวนมากขนาดนี้ อาจจะยากไปหน่อยสำหรับคุณในตอนนี ให้ทบทวนเนื้อหาต่าง ๆ และ ลองทำแบบฝึกหัด และ ประเมินผลอีกครั้งหนึ่ง
16 - 25	ทำได้ดีมาก! คุณได้เรียนรู้เนื้อหาของการสัมมนานี้เกือบหมดแล้ว ไปดูคำตอบที่คุณตอบผิด : และดูว่าคุณเข้าใจหรือไม่ว่า ทำไมมันถึงผิด? ให้กลับไปดูเนื้อหา และ ทบทวนในส่วนนั้น ๆ อีกครั้ง
26 - 30	ยอดเยี่ยมมาก! คุณเข้าใจเนื้อหาทั้งหมด หรือเกือบทั้งหมดของการสัมมนานี้แล้ว ตรวจสอบคำตอบที่คุณตอบผิด: และ ดูว่าคุณเข้าใจหรือไม่ว่า ทำไมมันถึงผิด? ให้กลับไปดูเนื้อหา และ ทบทวนในส่วนนั้น ๆ อีกครั้ง

ย้อนกลับ <

บันทึก

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

RENA WARE — UNIVERSITY