

การฝึกอบรมขั้นพื้นฐาน

การฝึกฝน • การประเมินตนเอง • ภาคผนวก

TH
06/2023

1 เรียนรู้ข้อมูลพื้นฐาน | หลักสูตรสำหรับผู้เริ่มต้น

การสัมมนานี้ จัดทำในแนวนอน ดังนั้นกรุณา
ปรับเครื่องมือของท่านให้เป็นไปตามนั้นด้วย



การสอน - การสัมมนา เรื่อง การสัมมนาฝึกอบรมขั้นพื้นฐาน

เมื่อคุณจะทำการสอนการสัมมนานี้ ให้คิดถึงสิ่งเหล่านี้ไว้เสมอ:

- ระยะเวลาที่จะใช้ในการสัมมนานั้นจะขึ้นอยู่กับหลาย ๆ ปัจจัย เช่น จำนวนผู้เข้าร่วม การเตรียมตัว และ ประสบการณ์ของคุณ ความพร้อมของผู้เข้าร่วม จำนวนแบบฝึกหัดที่คุณตั้งใจให้ทำในการสัมมนานี้ เป็นต้น
- ความรับผิดชอบในฐานะการเป็นผู้นำของคุณ มีมากกว่า “การส่งผ่านข้อมูล” ให้กับผู้แทน คุณยังต้องรับผิดชอบในการที่จะช่วยให้พวกเขาได้เติบโตเป็นผู้นำได้ด้วยตัวของเขาเอง นี่เกี่ยวข้องกับ การสร้างสรรค์โอกาสเพื่อให้เขาได้มีโอกาสฝึกฝน และ คอยสนับสนุนเขาในระหว่างที่เขาฝึกฝนโดยประสบการณ์ของเรา การสนับสนุนจากผู้นำ คือ สิ่งที่สำคัญมาก ๆ ในการที่จะให้ผู้แทนอยู่ และ เจริญเติบโตในรีนา-แวร์ได้



ถ้าคุณกำลังใช้ Digital Version ในการสัมมนานี้ ให้ใช้ปากกา หรือ ดินสอ และ กระดาษในการเขียนคำตอบของคุณ

สัญลักษณ์



ไปที่คำถาม



ไปที่แบบฝึกหัด



ในชั้นเรียน: ทำงานกับคู่ของคุณในกลุ่มฝึกรอบรม
พลัดเปลี่ยนกันแสดงบทบาทสมมติระหว่างการ
เป็น ผู้แทนขาย และ ผู้มุ่งหวัง



ที่บ้าน ทำงานคู่กับสมาชิกในครอบครัว หรือ
เพื่อน ขอให้เขาแสดงบทบาท สมมติเป็นผู้มุ่ง
หวังของคุณ ทำการฝึกฝนในแต่ละส่วนของการ
สัมมนา และ ให้อ่านความเห็นหลังจากนั้น



ตามลำพัง ถ้าเป็นไปได้ทำการฝึกฝนหน้ากระจก
และ/หรือ ทำการบันทึก เสียง หรือ บันทึกวิดีโอ
ไว้การดู และ ฟังตัวของคุณเองจะช่วยให้คุณได้รับ
ข้อมูลที่เป็นประโยชน์

คำถามสั้น ๆ ที่จะให้ได้มาซึ่งคำแนะนำดีชม ในระหว่างการฝึกฝน



ควรหยุด

อะไรที่เราทำ แล้วคิดว่าไม่มีประสิทธิภาพ หรือ
ไม่สร้างสรรค์เลย



ควรทำต่อไป

อะไรที่เราทำ แล้วคิดว่ามีประสิทธิภาพ และ
ควรทำให้มากขึ้น?



ควรเริ่มทำ

อะไรที่คุณไม่ได้ทำ ซึ่งถ้าทำ แล้วน่าจะเกิดผลใน
ทางที่ดี และ เราควรเริ่มต้นทำ?

สารบัญ

4
45

แบบฝึกหัด

คำถาม
คำตอบ

52
69

การประเมินตนเอง

คำถาม
คำตอบ

71

ภาคผนวก

แบบฝึกหัด | คำถาม

ทำความเข้าใจกับรีนา-แวร์

1 | ตอบคำถามต่าง ๆ ด้านล่าง

1 อะไรคือสิ่งที่ รีนา-แวร์ มุ่งเน้นเป็นพิเศษ?

2 เขียนคำที่ขาดหายไปขอวิสัยทัศน์ขอรีนา-แวร์: เมื่อคุณช่วย 1 บรรลุ 2
ขอเขา คุณก็จะบรรลุ 3 ขอคุณด้วยเช่นกัน!



2 | จับคู่ เป้าหมายหลักของรีนา-แวร์ (1-3) กับคำอธิบายขอมัน (A-C)

1 การเปลี่ยนแปลงชีวิต



2 นำพาผู้คนให้มาอยู่รวมกัน



3 ทำให้สภาพสิ่งแวดล้อมดีขึ้น



A รีนา-แวร์ เชื่อว่า ความสมบูรณ์ของโลกเรา จะมีผลกระทบโดยตรงต่อความเจริญรุ่งเรืองของผู้คน ครอบครัว และ สังคมต่าง ๆ ดังนั้น เราจึงได้เริ่มที่จะปกป้องสภาพสิ่งแวดล้อมผ่านทางผลิตภัณฑ์ที่เรานำเสนอ และ แนวทางการทำธุรกิจของเรา

B ผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์ จะเปลี่ยนแปลงชีวิตของลูกค้าของเรา และ ครอบครัวของพวกเขา ไปสู่การเฉลิมฉลองได้ในทุก ๆ วัน นำความสนุกสนาน และ ประสบการณ์ที่น่าอัศจรรย์มาสู่การใช้ชีวิตประจำวันของพวกเขา

C ผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์ นำพาให้สมาชิกในครอบครัว ได้มาอยู่รวมกันในบ้าน และ สังคมของพวกเขา ในขณะเดียวกัน โอกาสของเรา ก็จะนำพาให้ผู้คนต่าง ๆ ได้มาอยู่รวมกันเป็นทีม มีการสนับสนุนซึ่งกันและกัน เพื่อที่จะได้เฉลิมฉลองความสำเร็จด้วยกัน



3 | จับคู่คำเริ่มต้น ขอบคำนิยามหลักของรีนา-แวร์ (1-7) กับคำต่อท้ายขอ พวkmัน (A-G)

- | | | |
|-----------------------------------|-----------------------|---|
| 1 ผู้คนคือแก่นแท้ใน... | ☐ | A โอกาส |
| 2 กระตุ้นให้เกิด... | ☐ | B ทุกสิ่งทุกอย่างที่เราทำ |
| 3 สร้าง... | ☐ | C การมุ่งมั่นที่ผลของงาน |
| 4 การเปลี่ยนแปลงด้วย... | ☐ | D ส่วนรวม |
| 5 ความเรียบง่ายใน... | ☐ | E ความปรารถนาอย่างแรงกล้าที่จะทำให้สำเร็จ |
| 6 จิตสำนึกในสิ่งที่ถูกต้อง และ... | ☐ | F ความเป็นตัวตนของเรา |
| 7 การคำนึงถึง... | ☐ | G นวัตกรรมใหม่ ๆ |

4 | ตอบคำถามเกี่ยวกับ จุดมุ่งหมายของรีนา-แวร์ ด้านล่าง

- 1 จุดมุ่งหมายของรีนา-แวร์ คืออะไร?
- 2 เป้าหมายเบื้องต้นเกี่ยวกับจุดมุ่งหมายของรีนา-แวร์ คืออะไร?



5 | ข้อความต่อไปนี้ เกี่ยวข้องกับความแตกต่างของรีนา-แวร์ ในกรอบสี่เหลี่ยมด้านหลังของแต่ละข้อความ ให้เขียน RW ถ้าคุณคิดว่าพวกมันคือหนึ่งในความรับผิดชอบของรีนา-แวร์ หรือ ME ถ้าคุณคิดว่ามันเป็นความรับผิดชอบของคุณ หรือ B ถ้าคุณคิดว่ามันเป็นความรับผิดชอบของทั้งคู่

1 รับความเสี่ยงเกี่ยวกับการเริ่มต้นทำธุรกิจ

☐

8 จัดส่งผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าโดยตรง

☐

2 ส่งเสริม “การรับประทานอาหารอย่างมีคุณค่า” ความเป็นเลิศในเรื่องการรับประทานอาหารที่บ้าน

☐

9 เก็บเงิน

☐

3 ช่วยในเรื่องของความคงอยู่ และ สภาพสิ่งแวดล้อม

☐

10 จัดโปรแกรมพ่อนจ่ายค่าสินค้า

☐

4 จ่ายค่าสมัครเพียงน้อยนิด

☐

11 จัดเตรียมเครื่องมือที่จะใช้ในวันขาย และการส่งเสริม การขาย

☐

5 การจัดเตรียมสต็อกสินค้า

☐

12 จัดเตรียมการสนับสนุนเกี่ยวกับสื่อสังคมออนไลน์

☐

6 จ่ายเงินค่าคอมมิชชั่นตั้งแต่การขายครั้งแรก

☐

13 จัดเตรียมเครื่องมือ และ เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการฝึกอบรม

☐

7 รับเงินค่าคอมมิชชั่นตั้งแต่การขายครั้งแรก

☐

14 สร้างธุรกิจของคุณให้เติบโตขึ้น

☐

6 | เขียน F ลงในกรอบสี่เหลี่ยมด้านหลังกวแต่ละบรรทัด ถ้าเกี่ยวข้องกับเครื่องกรองน้ำ หรือ C ถ้าเกี่ยวข้องกับเครื่องครัว

1 ใช้น้ำแต่น้อย

☐

4 เทคโนโลยี Nutri-Plex™

☐

2 สมรรถภาพสูง (ได้ในปริมาณมาก)

☐

5 เทคโนโลยี Aqua✓Nano HD

☐

3 ไหลเร็ว

☐

6 การผสมผสานกันของวัสดุ
หลาย ๆ อย่าง (ชั้น)

☐

7 | เลือกคำตอบที่ถูกต้อง

ทีรีนา-แวร์ ความเป็นเลิศในเรื่อง “การรับประทานอาหารอย่างมีคุณค่า” คือ

A การปรุงอาหารด้วยน้ำ และ ไขมันต่ำ ๆ

☐

B ได้อาหารที่มีรสชาติยอดเยี่ยม

☐

C การรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ เพลิดเพลินไปกับอาหารที่มีรสชาติ เนื้อสัมผัส และ สีกลิ่นที่ยอดเยี่ยม และ ยังได้แบ่งปันพวกมันให้กับผู้ที่คุณรัก

☐

D สร้างความทรงจำที่ดีเกี่ยวกับอาหาร

☐


8 | ด้านล่างนี้ คือบางส่วนของมาตรฐานในการทำธุรกิจของรีนา-แวร์ จับคู่ 1-10 กับ A-J เพื่อให้ประโยชน์

1 ดำเนินธุรกิจให้เป็นไปตาม

☐

6 ติดต่อผู้มุ่งหวัง

☐

2 ปกป้องความเป็นส่วนตัว

☐

7 ให้ข้อมูลที่ถูกต้องเป็นจริง

☐

3 หยุดการสารถทันที

☐

8 ไม่เสนอส่วนลดให้กับผู้มุ่งหวังของคุณ

☐

4 เอกสารที่ใช้ในการนำเสนอต้องเป็นเอกสาร

☐

9 ในสัญญาต่างๆ ห้ามเซ็นชื่อแทนลูกค้า

☐

5 ห้ามใช้ชื่อของรีนา-แวร์ ในการสืบทิติมพ์ต่าง ๆ

☐

10 ในสัญญา: จะต้องระบุ

☐

- A หากผู้มุ่งหวังร้องขอ
- B ระยะเวลาการยกเลิก
- C ถ้าจำเป็นจริงๆ ให้ทำการแก้ไขต่อหน้าลูกค้า ก่อนให้ลูกค้าเซ็นต์ใหม่
- D พระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง
- E ที่จัดทำโดยรีนา-แวร์เท่านั้น
- F โดยปราศจากความเห็นชอบเป็นลายลักษณ์อักษรจากรีนา-แวร์
- G ขอมผู้มุ่งหวังและลูกค้าของคุณ
- H เกี่ยวกับตัวคุณ บริษัทฯ ผลิตภัณฑ์ และ การบริการ
- I ในเวลาที่สะดวก
- J จากยอดที่ขายกับคนที่เขาได้แนะนำให้



9 | 3 คุณแจสู่ความสำเร็จกับรีนา-แวร์ คืออะไร?

1

2

3



แผน 4-P

10 | อ่าน “แผน 4-P” เสร็จแล้ว ให้เขียนตอบขอ แต่ละคำอธิบาย (A-G) นั้น ว่าอ้างถึงอะไร

A ว่าที่ผู้สมัครใหม่ ลูกค้าใหม่ หรือ ทั้งคู่ในอนาคต

B คุณสามารถใช้สิ่งเหล่านี้ในการที่จะได้ข้อมูลเกี่ยวกับตลาดของคุณ

C คุณควรมี 10 หรือ มากกว่าของสิ่งนี้ในทุก ๆ วัน

D ตัวกำหนดทิศทางและบทพูดฉบับพกพาสำหรับการสรรหาผู้แทนใหม่ และ การปิดการขาย

E มันคือสำนักงานเสมือนจริงของคุณ

F ที่นี้ คุณจะได้พบกับการสัมมนาฝึกอบรมต่าง ๆ ที่มีอยู่ทั้งหมด

G มันคือวัสดุช่วยขายบนมือถือของคุณ



11 | ชุดช่วยขาย* ด้านล่าง ขาดเอกสาร 3 อย่าง มันคืออะไรบ้าง?



ยินดีต้อนรับผู้
รีนา-แวร์
(RW887)



คู่มือการทำธุรกิจ
(RW950)



1



2



โบรชัวร์
เครื่องกรองน้ำ กับ
พันธมิตรโลก
(AQ700/AQ701)



3



โบรชัวร์ การนำ
เสนอเครื่องครัว
(RW720)



แคตตาล็อก
ผลิตภัณฑ์
(RW760)



โบรชัวร์ เครื่องฟอกอากาศ
AeroQuattro* UV
(RW865)



AeroSky
(RW864)



เอกสารแนะนำการ
เขียนสัญญาซื้อขาย
(RW530)



ใบราคาสินค้า



ใบสมัครการเป็น
ผู้แทนขายตรงอิสระ**
(RW1)



ใบสั่งซื้อ และ
สัญญาซื้อขาย
(RW620)**



โปสเตอร์ขนาดใหญ่
(RW70)



ใบปลิวเกี่ยวกับ
ผลิตภัณฑ์
(RW92)



ใบปลิวเครื่องกรองน้ำ
(AQ645)



ใบปลิวเกี่ยวกับโอกาส
(RW80)

* เอกสารช่วยขายเหล่านี้ ยังไม่รวมเอกสารเฉพาะของแต่ละประเทศ ซึ่งจะแตกต่างกันไป

** ชื่อของเอกสารอาจแตกต่างกันไปในแต่ละประเทศ

12 | เขียนลำดับขั้นตอนการนำเสนอ จาก 1 ไป 8 ให้ถูกต้อง

- ☐ ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป
- ☐ ปิดการขาย
- ☐ รับสมัครผู้มุ่งหวังของคุณ
- ☐ การปูทาง
- ☐ นำเสนอ จุดมุ่งหมาย และเชิญชวนผู้คนมา ร่วมในทีมของคุณ
- ☐ นำเสนอผลิตภัณฑ์ (ขายสินค้า)
- ☐ นำเสนอ ความแตกต่างของรีนา-แวร์ (การสรรหาผู้แทนใหม่)
- ☐ นำเสนอ “ความแตกต่างของรีนา-แวร์” อีกครั้งหนึ่ง (หากยังไม่สำเร็จในครั้งแรก)



13 | ทำตารางให้สมบูรณ์ด้วยการเติมคำที่ขาดหายไป

การเข้าพบ กลุ่มผู้มุ่งหวังที่คุณไม่เคยรู้จักมาก่อนของคุณ



สิ่งที่ต้องทำ

แนะนำตัวเองและรีนา-แวร์ สั้น ๆ

ตัดสินใจว่าจะ นำเสนอเลยทันที/ทำการนัดหมาย/
ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป

ผู้มุ่งหวัง: ทันที

คุณ 3

ผู้มุ่งหวัง: ภายในอาทิตย์นี้

คุณ 4

ผู้มุ่งหวัง: ไม่สนใจ จริงๆ

คุณ 5



สิ่งที่ต้องใช้

1

2

ดู การนำเสนอ 8 ขั้นตอน

ใช้ การทำการนัดหมาย

6

ลองทำดู!



14 | ทำตารางให้สมบูรณ์ด้วยการเติมคำที่ขาดหายไป

การเข้าพบ กลุ่มผู้มุ่งหวังที่เคยรู้จักมาก่อนของคุณ

 สิ่งที่ต้องทำ

เลือกผู้มุ่งหวัง
กลุ่ม A หนึ่งคน
จาก

1

 สิ่งที่ต้องใช้

2

บัตรจับสลาก (RW54): บทพูด
สั้นๆ ในหน้า 1 ปรับเล็กน้อย

ข้อควรระวัง/ข้อควรระวัง
เป็นผู้นำเสนอ/รับ 55 นาที/ชม หากมีเสียงพูดหรือความสับสนของเครื่อง-
ครัวหรือ-ครัว และข้อควรระวังคือถ้า การสาธิตจะใช้เวลาประมาณ 45 นาทีซึ่ง
จะส่งผลต่อการนำผู้ฟังในการปฏิบัติการทำงานก่อนการเสนอ ไม่แนะนำให้
จะเตรียมคำพูดในการสาธิต ผู้พูดจะใช้เวลาประมาณ 2-3 นาทีตามคำนำ
รับ-ครัวหรือ 55 นาที เมื่อผู้ฟังตอบคำถาม 2-3 คำตามคำนำ
เวลาในการแสดงจะใช้เวลาประมาณ 55 นาที

 สิ่งที่จะพูด

ในกรณีนี้เป็นเพื่อน:
ฉันเพิ่งเริ่ม

3

เธอเคยได้ยินเกี่ยวกับพวกเขาบ้างไหม? พวก
เขาพลิต เครื่องครัว และ เครื่องกรองน้ำ ที่
มีคุณภาพสูงจริง ๆ ฉันตื่นเต้นจริง ๆ และ
ฉันอยากจะพูดคุยกับเธอเกี่ยวกับมัน

4

ลองทำดู!



15 | ทำการพูดคุยที่มีประสิทธิภาพ ระบบดาว 5 แฉก ให้เสร็จสิ้น



16 | A และ B คือ สอตัวอย่างของการพูดคุยที่มีประสิทธิภาพ ระบบดาว 5 แฉก เพื่อให้ได้รับการนัดพบ ให้ระบุว่า ประเด็นไหนถูกรวมอยู่ในแต่ละตัวอย่าง โดยการใช้ตัวเลข 1-5 จากแบบฝึกหัดข้อ 15 ข้างต้น

A พุ่ม่วงห้ว คือ คนที่รู้จักแต่ไม่คุ้นเคยนัก ซึ่งมีความหลงใหลในเรื่องของอาหารที่ดีต่อสุขภาพ

(ระหว่างพุดโทรคัพท) สวัสดี โรมาน่า นี คาร์ลีนะ เป็นอย่างไรบ้าง? ฉันโทรมาก็เพราะว่าฉันต้องการที่จะคุยกับคุณเกี่ยวกับบาวอย่างที่น่าตื่นเต้น ฉันเพิ่งเริ่มธุรกิจของฉันเอง กับรีนา-แวร์... เธอเคยได้ยินเกี่ยวกับพวกเขาบ้างไหม? พวกเขาต้องการที่จะเปลี่ยนแปลงชีวิตผู้คนด้วยการมีอาหารที่ดีต่อสุขภาพ และ น้ำดื่มที่สะอาดสดชื่น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง

พวกเขาได้ทำเครื่องครัวที่เปี่ยมไปด้วยนวัตกรรม ที่ช่วยในเรื่องเกี่ยวกับการปรุงอาหารที่ดีต่อสุขภาพ ฉันอยากจะพุดคุยกับคุณเกี่ยวกับมันมากกว่านี้เมื่อพบกัน เราจะเจอกันวันมะรืนได้ไหม? ตอนบ่ายคุณสะดวกหรือป่าว? มันจะใช้เวลาประมาณ 45 นาที และ คุณจะมีโอกาสที่จะได้รับผลิตภัณฑ์ฟรี ๆ ด้วย!

B ผู้มั่วหั่ว คือ นักศึกษา หรือ แม่เลี้ยว หรือ พ่อเลี้ยวเดียว ที่มีเวลาที่จำกัดเท่านั้น

สวัสดี ผมชื่อ คาลอส และ เป็นผู้แทนขายของรีนา-แวร์ คุณเคยได้ยินอะไรเกี่ยวกับรีนา-แวร์หรือไม่ครับ? ผมเพิ่งเริ่มธุรกิจของผมกับพวกเขาเมื่อไม่นานมานี้เอง เพราะว่าผมชอบที่บริษัทฯ เขาแตกต่างจากคนอื่นจริง ๆ รีนา-แวร์ เสนอโอกาสทางธุรกิจที่แตกต่าง ที่คำนึงถึงผู้คนก่อนเสมอ... คุณต้องการที่จะทำงานพาร์ทไทม์ และ มีรายได้พิเศษ โดยปราศจากการลงทุนที่มากมายหรือไม่ครับ?

ผมอยากจะบอกคุณให้มากขึ้นเกี่ยวกับมัน การนำเสนอของผมจะใช้เวลาประมาณ 45 นาที ไม่มีข้อผูกมัดใด ๆ ทั้งสิ้น และ คุณจะมีโอกาสที่จะได้รับผลิตภัณฑ์ฟรี ๆ ด้วย! คุณสะดวกช่วงเช้า หรือ บ่าย ดีครับ? หรือว่าจะเป็นพรุ่งนี้ตอนบ่าย 4 โมงดีครับ?



17 | ทำตารางด้านล่างให้สมบูรณ์ด้วยการเติมข้อความที่ขาดหายไป

การทำการนัดพบ



สิ่งที่จะทำ

ตรวจสอบตารางการทำงาน
ของคุณ และ ให้เวลาที่
เฉพาะเจาะจง 2 ทางเลือก



สิ่งที่จะใช้

1

ขอข้อมูลการติดต่อของผู้มุ่งหวัง

บัตรจับสลาก (RW54): หน้า 1



สิ่งที่จะพูด

• 2

ช่วงเช้า หรือ ป้ายดีคะ?

• หลังจากนั้น (พฤษภาคม (ตอน ป้าย 3
โมว หรือ (พุธ) ตอน 5 โมงเย็น)?

กล่าวขอขอบคุณ และ ให้ข้อมูล

3

• 4

• นามบัตรของคุณ



นี่คือข้อมูลการติดต่อของจีน และ โบรชัวร์
เพื่อที่คุณจะได้รู้จักผลิตภัณฑ์ที่ยอดเยี่ยม
ขอเราก่อนการนัดหมายของเรา

ลองทำดู!



การนำเสนอ 8 ขั้นตอน

ขั้นตอน 1 การปูทาง

18 | รวบรวมตัวอย่างของการ ข้อเสนอทำความรู้จักกัน (ละลายพฤติกรรม) ที่ปลอดภัย ที่อยู่ด้านล่างนี้

- ศาสนา
- บริเวณรอบ ๆ บ้านของผู้มีหัว
- การเงิน
- การเมือง
- บ้านของผู้มีหัว
- อาหารโปรดของผู้มีหัว
- ดินฟ้าอากาศ

19 | เลือกวิธีที่เหมาะสมในการแสดงความสนใจอย่างจริงจังในตัวขอ ผู้มีหัวของคุณ

- 1 พุดเกี่ยวกับตัวคุณเอง
- 2 ตามคำถาม
- 3 ตัดสินผู้อื่น



20 | ปิดตาของคุณ และ ชี้นิ้วของคุณไปที่กล่องที่อยู่ในตารางด้านล่าง ให้เขียน คำถามเพื่อที่จะทำความรู้จักกันก่อน
2 คำถามบนข้อสนทนานั้นๆ

ดินฟ้าอากาศ

อาหารโปรดของ
ผู้มุงหวั

ลูก ๆ ของผู้มุงหวั

บ้านของผู้มุงหวั

บริเวณรอบ ๆ บ้าน
ของผู้มุงหวั

ภูมิลำเนาของผู้มุงหวั

ลองทำดู!



เกมส์ 1 และ 2 ใน ภาคผนวก



ขั้นตอน 2 การนำเสนอจุดมุ่งหมาย

21 | ทำตารางด้านล่างให้สมบูรณ์ด้วยการเติมคำที่ขาดหายไป



สิ่งที่จะทำ

นำเสนอจุดมุ่งหมาย และ ให้ใช้ ขวดกรอน้ำพกพารินา-แวร์ เป็นตัวอย่างของการป้องกัน

อธิบายคุณสมบัติของขวดกรอน้ำ

ชักชวนให้เขาเข้าร่วมทีมคุณ

ผู้มุ่งหวัง: **พร้อม** (ผู้มุ่งหวังสนใจเข้าร่วม)

3

ผู้มุ่งหวัง: **ไม่พร้อม** (ผู้มุ่งหวังไม่สนใจเข้าร่วม)

4



สิ่งที่จะใช้

1

เป็นทางเลือก:

- วิดีโอ จุดมุ่งหมาย
- นำขวดกรอน้ำพกพารินา-แวร์ (ถ้าคุณมีมัน)
- วิดีโอ ขวดกรอน้ำพกพ

2

+ การติดตามผลงาน

ลองทำดู!



ขั้นตอน 3 นำเสนอความแตกต่างของรีนา-แวร์**22 |** ทำตารางให้สมบูรณ์ด้วยการเติมคำที่ขาดหายไปให้สมบูรณ์**สิ่งที่จะทำ**

นำเสนอความแตกต่างของรีนา-แวร์:

**สิ่งที่จะใช้**

1

(ทาวเลือก)

2



23 | ด้านล่างนี้คือบางประเด็น ที่คุณต้องเน้นตอนนำเสนอความแตกต่าง ทำพวกมันให้สมบูรณ์ด้วยการเติมคำในแต่ละช่องว่าง

- A รีนา-แวย์ รับ ที่เกี่ยวกับการเริ่มต้นทำธุรกิจ
- B รีนา-แวย์มอบ และ การสนับสนุน
- C มีหลายวิธีที่จะ กับรีนา-แวย์
- D รีนา-แวย์ มอบ ในเรื่องของความคงอยู่ และ การทำให้สภาพสิ่งแวดล้อมดีขึ้น

ลองทำดู!



ขั้นตอน 4 รับสมัครผู้มุ่งหวังของคุณ

24 | เขียน 4 สิ่ง ที่คุณสามารถพูดได้ ในตอนที่คุณกำลังรับสมัครผู้มุ่งหวังของคุณ

1

(เริ่มเลย)

2

(ชื่อของคุณ)

3

(วิธีการเข้าถึงเครื่องมือ)

4

(การฝึกอบรมขั้นพื้นฐาน)

ลองทำดู!



ขั้นตอน 5 การนำเสนอผลิตภัณฑ์

25 | ทำตารางให้สมบูรณ์ด้วยการเติมคำที่ขาดหายไป



สิ่งที่จะทำ

ให้เลือกว่าจะนำเสนอสินค้าตัวไหนดี

ถ้าผู้มุ่งหวังไม่แน่ใจ ให้ช่วยเขาตัดสินใจ

แนะนำ:

เครื่องครัว และ “การรับประทาน
อาหารอย่างมีคุณค่า”

และ/หรือ

เครื่องกรองน้ำที่บ้าน



สิ่งที่จะใช้

บัตรรับฉลาก (RW54):

1

บัตรรับฉลาก (RW54):

2

• 3

• (ทาวเลือก) วิดีโอ “การรับประทานอาหารอย่างมีคุณค่า”

• 4

• (ทาวเลือก) วิดีโอ การขายเครื่องกรองน้ำ

ลองทำดู!



26 | ให้อูที โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ (AQ700/AQ701) ที่อยู่ในแฟ้มช่วยขายของคุณ จิบคู่คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ (1-4) เพื่อประโยชน์สำหรับผู้มุ่งหวังของคุณ (A-D)

1 ขวดกรองน้ำพกพารีนา-แวร์

☐

A ง่ายในการดื่ม

2 ขวดกรองน้ำที่น้ำไหลลื่น

☐

B ง่ายต่อการติดตั้ง และ เคลื่อนย้าย ในกรณี
ที่จำเป็น

3 เครื่องกรองจะต่อเข้ากับท่อประปาของคุณ

☐

C น้ำดื่มที่มีรสชาติยอดเยี่ยมระหว่างการเดินทาง

4 รุ่น CTU และ RWF-228

☐

D ไม่ต้องเดินท่อประปาใหม่



27 | ให้ดูที่ โบรชัวร์การนำเสนอเครื่องครัว (RW720) ที่อยู่ในแฟ้มช่วยขายของคุณ จับคู่คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ (1-5) เพื่อประโยชน์สำหรับผู้มุ่งหวังของคุณ (A-E)

1 การปรุงอาหารโดยใช้น้ำแต่น้อย และ ความร้อนต่ำ



A หากมีการดูแลที่ถูกต้อง ผู้มุ่งหวังของคุณไม่จำเป็นต้องต้องกังวลเกี่ยวกับการที่จะต้องเปลี่ยนเครื่องครัวของเขาเลย

2 รับประกันตลอดอายุการใช้งาน



B ดังนั้นพวกมันก็สามารถที่จะใช้ได้ดีกับเตาของผู้มุ่งหวังของคุณ

3 ภาชนะที่ซ้อนกันได้



C เหมาะมากสำหรับการปรุงอาหารที่ต่างชนิดกัน

4 ใช้ได้ดีกับเตาชนิดใดก็ได้



D ช่วยประหยัดการใช้พลังงาน

5 บุกริ✓เซนเซอร์ พร้อมการตั้งค่าได้ 3 แบบไม่ซ้ำกัน



E ใช้พวกมันได้บนหน้าเตาเดียวกัน

ลองทำดู!



เลือกผลิตภัณฑ์จากโบรชัวร์ และ รายการคุณสมบัติ และคุณประโยชน์ของมัน สำหรับผู้มุ่งหวังของคุณ



ขั้นตอน 6 ปิดการขาย

28 | ทำตารางให้สมบูรณ์ด้วยการเติมคำที่ขาดหายไป



สิ่งที่จะทำ

ช่วยผู้มุ่งหวังเลือกผลิตภัณฑ์

พูดถึงราคาปกติและส่วนลดราคาพิเศษ

แจ้งทางเลือกในการชำระเงิน

กรอกเอกสาร

ตรวจทาน และ อธิบายรายละเอียดต่าง ๆ

เก็บเงินค่ามัดจำสินค้า

กำหนดวันเวลาการสาธิตครั้งใหม่ (ถ้าสามารถทำได้)



สิ่งที่จะใช้

บัตรจับฉลาก (RW54):

1

ใบราคาปัจจุบัน และ ชุดสินค้าราคาพิเศษ (ใน renakit.com)

บัตรจับฉลาก (RW54):

2

- 3
- เอกสารแนวทางการเขียนสัญญาซื้อขาย (RW530)

บัตรจับฉลาก (RW54):

4

29 | ใช้ประโยค A-E เติมในช่องว่าง 1-5 เพื่อให้บทสนทนานั้น ๆ สมบูรณ์

- A ราคาปกติของชุดนี้คือ_____
- B จะให้ดิฉันทำใบสั่งซื้อในนามใครดีคะ?
- C ชุดไหนที่คุณต้องการมีในบ้านคุณคะ?

- D ไม่เป็นไรค่ะ, มีข่าวดี!
- E คุณเป็นห่วงเรื่องอะไรหรือคะ?

ผู้ซื้อ

1

ผู้ขาย

อ้อ, ฉันชอบ Chef I นะ...

ผู้ซื้อ

2

ผู้ขาย

เป็นการเลือกที่ยอดเยี่ยมค่ะ

ผู้ซื้อ

โอ้... มันแพงมาก...

ผู้ขาย

ผู้ซื้อ

3

ผู้ขาย

ฉันกังวลเกี่ยวกับราคา มันค่อนข้างแพงมากสำหรับฉัน

ผู้ซื้อ

4

ผู้ขาย

Chef I มีอยู่ในสินค้าราคาพิเศษ ซึ่งหมายถึงคุณสามารถซื้อ Chef I พร้อมกับ_____ ในราคาเพียง_____ เท่านั้นค่ะ! ดังนั้น

ผู้ซื้อ

5

ผู้ขาย

ขั้นตอน 7 ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป

30 | ทำตารางด้านล่างให้สมบูรณ์ด้วยการเติมคำที่ขาดหายไป

✓ สิ่งที่จะทำ	📖 สิ่งที่จะใช้	💬 สิ่งที่จะพูด
ขอรายชื่อผู้มุ่งหวัง คนต่อไป	บัตรจับฉลาก (RW54): 1	
แจ้งแก่ผู้มุ่งหวัง/ลูกค้า ขอคุณว่าคุณจะติดต่อกับ รายชื่อนั้น ๆ ต่อไป		ดิฉันอยากที่จะพูดคุยกับพวกเขาเกี่ยวกับประโยชน์ ที่จะได้รับหากเขาได้ร่วมทีมของฉัน และ ให้ฉันได้ สาริตผลผลิตทันที ถ้าตอนนี้คุณมีเบอร์ติดต่อขอ พวกเขา ดิฉันจะ 2



ขั้นตอน 8 นำเสนอ “ความแตกต่างของรีนา-แวร์” อีกครั้งหนึ่ง

31 | ในแต่ละข้อ 1 และ 2 ให้เลือกกริยา (ได้/ไม่ได้) และ ประโยคต่อท้าย (A หรือ B) ที่ถูกต้อง

1 ในกรณีผู้มุ่งหวัง ได้/ไม่ได้ ชื่อผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์เหล่านี้มันยอดเยี่ยมมาก และ พวกมันกำลังจะเปลี่ยนแปลงชีวิตของคุณ!



2 ในกรณี ผู้มุ่งหวัง ได้/ไม่ได้ ชื่อผลิตภัณฑ์

ดิฉันไม่ทราบว่าคุณกำลังต้องการอะไรที่คุณยังไม่สามารถซื้อได้หรือไม่ในตอนนี้ หรือ คุณกำลังต้องการใช้เงินจำนวนหนึ่ง แต่รายได้จากธุรกิจรีนา-แวร์ของฉัน ได้สร้างความเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีให้กับฉัน



A จริงๆ แล้ว ประสบการณ์ทั้งหมดที่มีกับรีนา-แวร์ ได้สร้างความเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้นให้กับชีวิตของฉันจริงๆ...

B ทำอย่างไรที่จะทำให้คุณได้เข้าร่วมกับทีมของดิฉัน และ ช่วยเปลี่ยนแปลงชีวิตของคนรอบๆ ตัวคุณ ด้วยการแนะนำผลิตภัณฑ์เหล่านี้ให้กับพวกเขา?



32 | ทำการกล่าวหาให้สมบูรณ์ด้วยการเติมคำที่อยู่ล่่านนี้

โอกาส • แจ้งให้ทราบ • ล่ • ข้อมูล • ความสุขไปกับ • ทิม (2 ครั้ง) • เวลา (2 ครั้ง) • ติดต่อ

สำหรับลูกค้าใหม่

ขอบคุณสำหรับ **1** ของคุณ ที่รับฟังการสาริต และ ชื่อผลิตภัณฑ (...) ดิฉันมั่นใจว่าคุณจะรักมัน! ดิฉันจะ **2** ลิงก์ข้อมูลที่เป็นประโยชน์แก่คุณ เพื่อที่ว่าคุณจะได้ **3** ผลิตภัณฑของคุณ มากยั้ว ๆ ขึ้น นั้คือ **4** เพื่อติดต่อดฉัน กรุณา **5** ถ้าคุณมีคำถาม และ คิดถึงเรื่อง การเข้าร่วม **6** ฉัน และ แจ้งให้ดิฉันทราบด้วยนะคะ



สำหรับ ผู้นุ่หว้งที่ยั้วไม่เข้าร่วม

ขอบคุณสำหรับ **7** ของคุณ ที่รับฟังการสาริต และ ให้ **8** ดิฉันได้นำเสนออะไรที่ดิฉัน รักหลงใหลมากที่สุด นั้คือข้อมูลเพื่อ **9** ฉัน ช่วยคิดถึงเรื่องการเข้าร่วม **10** ฉัน และ แจ้งให้ทราบด้วยนะคะ



33 | ใช้ประโยคด้านล่างให้ถูกต้อง เพื่อเขียน 2 ข้อความที่ต่างกัน ในการใช้ติดตามผลงาน: ข้อความแรกสำหรับผู้เข้าร่วมทีมคนใหม่ และ อีกข้อความสำหรับลูกค้าใหม่

- คุณมีคำถามอะไรเกี่ยวกับวิธีการใช้ผลิตภัณฑ์หรือไม่?
- มีอะไรที่คุณอยากให้ช่วยไหมคะ?
- คุณเคยเข้ารับการฝึกอบรมครั้งแรกแล้วหรือยังคะ? มันเป็นอย่างไรว๊าว?
- คุณกำลังจะได้เพลิดเพลินไปกับมัน!
- คุณมีโอกาสดูข้อมูลต่าง ๆ ที่ดิฉันส่งให้คุณไหมคะ? มันมีประโยชน์อย่างไรคะ?
- ดิฉันกำลังคิดว่าคุณได้ซื้อเครื่องครัว/ระบบการกรองน้ำที่ยอดเยี่ยมไป
- คุณคิดว่าใครสักคนหรือไม่ที่อาจจะสนใจในการที่จะได้มีผลิตภัณฑ์เหล่านี้ไว้ใช้?

1 สำหรับผู้เข้าร่วมทีมคนใหม่

2 สำหรับลูกค้าใหม่



ทักษะการสื่อสาร

34 | สำหรับแต่ละประเด็นด้านล่าง เขียน คำถามเปิด (O) และ คำถามปิด (C) อย่างละหนึ่งคำถาม ตามตัวอย่าง

ตัวอย่าง

บริเวณรอบ ๆ บ้านของผู้มุ่งหวังของคุณ

O: แถว ๆ นี้ เป็นอย่างไรบ้างคะ?

C: คุณอยู่แถวนี้มานานเท่าไรแล้วคะ? คุณชอบใช้ชีวิตอยู่แถวนี้ไหมคะ?



1 ลูก ๆ ของผู้มุ่งหวัง

O:

C:

3 การปรุงอาหารของผู้มุ่งหวังของคุณ

O:

C:

2 การใช้น้ำของผู้มุ่งหวังของคุณ

O:

C:

4 การฝึกอบรมครั้งแรกของสมาชิกใหม่ในทีมของคุณ

O:

C:



35 | สำหรับแต่ละคำถามของผู้มุ่งหวัง เขียน แสดงการรับรู้ และ การเริ่มตอบคำถาม

1 คุณกรุณาช่วยบอกเกี่ยวกับจุดมุ่งหมายของรีนา-แวร์ เพิ่มเติมหน่อยสิครับ?

2 ความแตกต่างของรีนา-แวร์ ต่างจากของบริษัทขายตรงอื่น ๆ อย่างไรครับ?

3 เทคโนโลยีที่ใช้ในเครื่องครัวคืออะไรครับ?

4 การประหยัดเมื่อใช้เครื่องกรองน้ำแทนที่จะเป็นน้ำดื่มบรรจุขวดคืออะไร?



36 | ด้านล่าง คือ ข้อโต้แย้งที่พบบ่อย ๆ เขียน S ถ้ามันเป็นข้อโต้แย้งเกี่ยวกับการขาย และ R ถ้าเป็นข้อโต้แย้งเกี่ยวกับการสมัคร หรือ B ถ้ามันเป็นข้อโต้แย้งทั้งสองอย่าง

- | | | |
|---|---|-----------------------|
| 1 | ฉันยังไม่ต้องการซื้อในตอนนี้ | ☐ |
| 2 | ฉันค่อนข้างอาย | ☐ |
| 3 | ฉันไม่มีเวลา | ☐ |
| 4 | งานขายเป็นอะไรที่ไม่ใช่ฉันเลย | ☐ |
| 5 | ฉันไม่มีเงิน | ☐ |
| 6 | ฉันไม่รู้ว่าจะขายอย่างไร | ☐ |
| 7 | ฉันต้องปรึกษาเรื่องนี้กับสามี/ภรรยาก่อน | ☐ |
| 8 | ฉันไม่สนใจ | ☐ |



37 | จับคู่ ข้อโต้แย้งข้างบน (ข้อ 1-8) กับคำตอบด้านล่าง (A-H)

- A** อะไรที่คุณเห็นว่ามันแตกต่าง?
- B** มันจะช่วยได้ไหมถ้าคุณทราบว่า คุณไม่จำเป็นต้องจ่ายเงินทั้งหมดในตอนนี้?
- C** จำนวนขั้นต่ำเท่าไรที่คุณพอจะจ่ายได้คะ?
- D** คุณต้องการให้ดิฉันทำการสาธิตให้กับสามี/ภรรยาคุณด้วยหรือไม่คะ?
- E** ฉันจะไปแถว ๆ บ้านคุณวันอังคารหน้า คุณอยากให้ดิฉันไปพบในช่วงเช้า หรือ ป้ายดีคะ?
- F** คุณต้องการที่จะเข้าฝึกอบรมเพื่อให้มีความมั่นใจมากขึ้นไหมล่ะคะ?
- G** มันจะช่วยได้ไหมถ้าคุณทราบว่า รีนา-แวน์ จะสอนคุณว่าจะทำอย่างนั้นได้อย่างไร?
- H** มันไม่มีข้อผูกมัดใด ๆ นะคะ และ คุณยังมีโอกาสได้ใช้ผลิตภัณฑ์ฟรี ๆ อีกด้วย!



ลองทำดู!

ผลิตกันอ่านข้อโต้แย้งต่างๆ โดยการสุ่มอ่าน และ ตอบข้อโต้แย้งนั้นๆ



เพื่อน/สมาชิกในครอบครัวของคุณ อ่านข้อโต้แย้งต่าง ๆ โดยการสุ่มอ่าน และ คุณเป็นคนตอบข้อโต้แย้งนั้น ๆ



ปิดตาของคุณ และ ชี้นิ้วไปที่ตารางด้านล่าง เปิดตา และ อ่านข้อโต้แย้งในกรอบที่คุณใช้นิ้วชี้อยู่ ใช้คำตอบในการจัดการกับข้อโต้แย้งนั้น ๆ

ฉันยังไม่ต้องการซื้อ
ในตอนนี้

ฉันค่อนข้างอาย

ฉันต้องปรึกษาเรื่องนี้กับ
สามี/ภรรยาก่อน

ฉันไม่รู้ว่าจะขาย
อย่างไร

งานขายเป็นอะไรที่
ไม่ใช่ฉันเลย

ฉันไม่มีเงิน

38 | เขียนภาษากาย ที่คุณจะใช้กับผู้มีหัวขวานของคุณ ตามที่ได้กล่าวในการฝึกอบรมสัมมนา



39 | เขียนถึงว่า ผู้มุ่งหวังของคุณรู้สึกอย่างไร ตรงด้านหน้าของแต่ละรูปภาพ

1



4



2



5



3



แผนรายได้

40 | ทำข้อความต่อไปนี้ให้สมบูรณ์ ด้วยการเติมคำพูดหรือตัวเลข ลงในแต่ละช่องว่าง



นี่คือใจความสรุปซึ่งจะครอบคลุมถึงประเด็นสำคัญๆ เท่านั้น สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม สามารถดูได้ในส่วนของแผนรายได้ที่มีอยู่ในการฝึกอบรมนี้ ในการฝึกอบรมแผนรายได้ (RW202) หรือ ในส่วนของแผนรายได้ที่อยู่ใน คู่มือการทำธุรกิจ (RW950)

การที่จะมีคุณสมบัติครบในการเป็น Team Builder อย่างน้อยคุณต้องมี **1** คะแนนจากงานขายของทีมคุณ ต่อคาบโบนัส หรือ เจลลี่ระหว่างคาบโบนัสปัจจุบัน และ คาบโบนัสก่อนหน้า และ **2** คะแนนจากการขายส่วนตัวของคุณเอง

อย่างไรก็ตาม นั่นคือ ขั้นต่ำเท่านั้น และ มันจะไม่ทำให้ธุรกิจของคุณโตได้มาก ในการที่จะทำได้ผลงานที่สม่ำเสมอ และ ทำให้ธุรกิจของคุณมีการเจริญเติบโตอย่างมั่นคงตลอดเวลา ขั้นแรกเลย คุณต้องมุ่งไปที่การสร้างทีมที่มีสมาชิก **3** คน และ ช่วยกันที่ **4** คะแนนจากการขายของทีมต่อหนึ่งคาบโบนัส ซึ่งมาจาก **5** คะแนน จากการขายส่วนตัวของแต่ละคน

หลังจากนั้น คุณจะต้องมุ่งมั่นที่จะสร้างทีมที่มีสมาชิก **6** คน และ ช่วยกันทำ **7** คะแนน จากการขายของทีม ต่อหนึ่งคาบโบนัส

การสร้างกลุ่มขอผู้คน ที่พวกเขาจะทำงานชักชวนและขาย คือ กุญแจในการที่จะทำให้ธุรกิจของคุณเจริญเติบโต คุณต้องมุ่งมั่นที่จะทำให้มีอย่างน้อยที่สุดคือ **8** ผู้แทนใหม่จากการชักชวนส่วนตัวขอแต่ละคน ต่อคาบโบนัส และ ให้ทีมของคุณชักชวนผู้แทนใหม่ให้ได้อย่างน้อย **9** คนต่อคาบโบนัส

กุญแจสำคัญที่จะปลดล็อก โอกาสที่จะได้ผลประโยชน์จากแผนรายได้ทั้งหมดคือ **10** และ การสอนผู้แทนใหม่ของคุณให้ทำ **11** ก่อนแล้วค่อย **12**



แบบฝึกหัด | คำตอบ

1| 1. การเปลี่ยนแปลงชีวิตผู้คน การนำพาผู้คนให้มาอยู่
ร่วมกัน และ การทำให้สภาพสิ่งแวดล้อมดีขึ้น
2. 1 ผู้อื่น | 2-3 ฝน

2| 1 B | 2 C | 3 A

3| 1 F | 2 E | 3 A | 4 G | 5 B | 6 C | 7 D

4| 1. กำจัดขวดน้ำพลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้ง และ
ลดปริมาณขยะพลาสติกที่จะเข้าสู่สภาพแวดล้อม
2. เพื่อช่วยทำให้สภาพสิ่งแวดล้อมที่เราอาศัยอยู่ดีขึ้น และ
เพื่อเปลี่ยนแปลงชีวิตของทุกคนที่เข้าร่วมกันเรา
เมื่อพวกเขาได้เริ่มนำเสนอจุดมุ่งหมายของเราออกไปให้
กับผู้อื่น

5| 1 RW | 2 B | 3 B | 4 ME | 5 RW | 6 RW |
7 ME | 8 RW | 9 RW | 10 RW | 11 RW |
12 RW | 13 RW | 14 ME

6| 1 U | 2 F | 3 F | 4 U | 5 F | 6 U

7| C

8| 1 D | 2 G | 3 A | 4 E | 5 F | 6 I | 7 H | 8 J
| 9 C | 10 B

9| 1. นำเสนอจุดมุ่งหมาย และ ความแตกต่าง
2. นำเสนอผลิตภัณฑ์
3. สอนผู้อื่น

10| A. ผู้มุ่งหวัง E. RenaWeb
B. สื่อสังคมออนไลน์ F. Rena Ware University
C. การสนทนา (RWU)
D. บัตรจับฉลาก G. RenaKit

11| 1. ววงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120)
2. บัตรจับฉลาก (RW54)
3. โบรชัวร์ความแตกต่างของรีนา-แวร์ (RW516)



- 121**
1. การปูทาง
 2. นำเสนอจุดมุ่งหมาย และ เชิญชวนผู้คนมาร่วมในทีมของคุณ
 3. นำเสนอ ความแตกต่างของรีนา-แวร์ (การสรรหาผู้แทนใหม่)
 4. รับสมัครผู้มุ่งหวังของคุณ
 5. นำเสนอผลิตภัณฑ์ (ขายสินค้า)
 6. ปิดการขาย
 7. ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป
 8. นำเสนอ “ความแตกต่างของรีนา-แวร์” อีกครั้งหนึ่ง (หากยังไม่สำเร็จในครั้งแรก)

- 131**
1. บัตรจับฉลาก (RW54): ใช้บทพูดสั้น ๆ ในหน้า 1
 2. คำถาม ตอนท้ายบทพูดสั้น ๆ (RW54)
 3. เริ่มต้นการนำเสนอ
 4. ทำการนัดพบ
 5. ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป
 6. บัตรจับฉลาก (RW54) คำถามข้อ 8-9

- 141**
1. วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าว (RW120)
 2. วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าว (RW120)
 3. ธุรกิจของฉันเองกับรีนา-แวร์
 4. เราจะเจอกันเมื่อไหร่ดี?

- 151**
1. แนะนำตัวคุณเอง
 2. แนะนำรีนา-แวร์ และ ผลิตภัณฑ์
 3. อธิบายวัตถุประสงค์ของคุณ: เพื่อนำเสนอ
 4. เน้นย้ำว่าไม่มีข้อผูกมัดใด ๆ และ สิทธิในการเข้าร่วมจับฉลากของรางวัล
 5. กำหนดการนัดพบ หรือ ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป

- 161**
- A. 1 | 3 | 5 | 4
- B. 1 | 2 (ความแตกต่าง) | 4 | 5

- 171**
1. ตารางการนัดหมายของคุณ
 2. เวลาไหนจะสะดวกกับคุณมากกว่าคะ
 3. ข้อมูลการติดต่อของคุณพร้อมกับเวลาการนัดหมายกับผู้มุ่งหวัง
 4. ใบปลิว (AQ645-RW92)



- 18|** ดินฟ้าอากาศ
อาหารโปรดของผู้มุ่งหวัง
บริเวณรอบ ๆ บ้านของผู้มุ่งหวังของคุณ
บ้านของผู้มุ่งหวังของคุณ
- 19|** 2
- 20|** คำตอบของคุณเองจากส่วนนี้ของการฝึกอบรม
- 21|** 1. โบรชัวร์ เครื่องร่อนน้ำกับพันธมิตรโลก (AQ700/AQ701)
2. คำถามในหน้า 15 ของ โบรชัวร์ เครื่องร่อนน้ำกับพันธมิตรโลก (AQ700/AQ701)
3. นำเสนอความแตกต่าง
4. นำเสนอผลิตภัณฑ์
- 22|** 1. โบรชัวร์การสรรหาผู้สมัคร “ความแตกต่างของรีนา-แวร์” (RW516)
2. วิดีโอ ความแตกต่างของรีนา-แวร์ (วิดีโอสั้น 1 นาที 7 ตอน และ วิดีโอเต็ม 7 นาทีกว่า ๆ)
- 23|** A ความเสี่ยง | B การบริการ | C มีรายได้ | D มุ่งมั่น
- 24|** คำตอบอาจจะ แตกต่างกันไปบ้างเล็กน้อย และ เหล่านี้คือตัวอย่าง
A. เรามาเริ่มกันเลย ดีไหม?
B. คุณสะดวกซื้อของคุณอย่างไร?
C. ดิฉันจะแสดงให้เห็น วิธีการเข้าถึงเครื่องมือที่คุณต้องใช้ในการทำธุรกิจ...
D. คุณต้องการเข้าร่วมรับการฝึกอบรมขั้นพื้นฐานเมื่อไหร่ดีคะ วันจันทร์ หรือ อังคารดี?
- 25|** 1. คำถามที่ 1-2
2. คำถามที่ 3-4
3. โบรชัวร์การนำเสนอเครื่องครัว (RW720)
4. โบรชัวร์ เครื่องร่อนน้ำกับพันธมิตรโลก (AQ700/AQ701)
- 26|** 1 C | 2 A | 3 D | 4 B
- 23|** A ความเสี่ยง | B การบริการ | C มีรายได้ | D มุ่งมั่น



27| 1 D | 2 A | 3 E | 4 B | 5 C

28| 1. คำถามที่ 5
2. คำถามที่ 6
3. สัญญาซื้อขาย (RW620)
4. คำถามที่ 7

29| 1 C | 2 A | 3 E | 4 D | 5 B

30| 1. คำถามข้อ 8-9
2. โทรหาพวกเขาเลยในวันพรุ่งนี้...

31| 1 ได้; B | 2 ไม่ได้; A

32| 1 เวลา | 2 ส่วน | 3 มีความสุขไปกับ | 4 ข้อมูล
| 5 แจกให้ทราบ | 6 ทีม | 7 เวลา | 8 โอกาส
| 9 ติดต่อ | 10 ทีม

33| สำหรับผู้เข้าร่วมทีมคนใหม่:

คุณมีโอกาสได้ใช้ข้อมูลต่าง ๆ ที่ดิฉันส่งให้คุณไหมคะ? มันมีประโยชน์อย่างไรคะ?

คุณได้รับการฝึกอบรมครั้งแรกของคุณหรือยังคะ? มันเป็นอย่างไบ้างคะ?

คุณต้องการความช่วยเหลืออะไรอีกไหมคะ?

สำหรับลูกค้าใหม่:

ดิฉันกำลังคิดว่า คุณได้ซื้อเครื่องครัว/ระบบการกรองน้ำที่ยอดเยี่ยมไป

คุณกำลังจะได้เพลิดเพลินไปกับมัน!

คุณมีคำถามอะไรเกี่ยวกับวิธีการใช้ผลิตภัณฑ์หรือไม่?

คุณรู้จักใครสักคนไหมคะ ผู้ที่เขาอาจจะสนใจที่จะมีผลิตภัณฑ์เหล่านี้ไว้ใช้?



34| คำตอบอาจจะแตกต่างกันไปบ้างเล็กน้อย และ เหล่านี้คือตัวอย่าง

1. O: ลุก ๆ ของคุณชอบอะไรคะ?
C: ลุก ๆ ของคุณอายุเท่าไรกันแล้วคะ?
2. O: น้ำที่คุณใช้อยู่ตอนนี้เป็นอย่างไบ้างคะ?
C: คุณชอบรสชาติของน้ำประปาของคุณหรือไม่?
3. O: คุณเตรียมมื้ออาหารให้กับครอบครัวของคุณอย่างไรคะ?
C: คุณชอบทำอาหารไหมคะ?
4. O: คุณคิดอะไรบ้างคะ เกี่ยวกับการฝึกอบรม?
C: คุณชอบการฝึกอบรมหรือไม่คะ?

35| คำตอบอาจจะแตกต่างกันไปบ้างเล็กน้อย และ เหล่านี้คือตัวอย่าง

1. ได้ค่ะ ฉันมีความสุขที่จะพูดถึงมัน รินา-แวร์ มีพันธกิจ ในการที่จะกำจัดขวดน้ำพลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้ง จากสภาพสิ่งแวดล้อม... (หาข้อมูลเพิ่มเติมได้จาก โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ (AQ700/AQ701))

2. ฉันดีใจที่คุณถาม นี่คือประเด็นสำคัญมาก ๆ รินา-แวร์ต้องการให้คุณประสบความสำเร็จจริง ๆ และจะช่วยรับความเสี่ยงเกี่ยวกับการเริ่มธุรกิจของคุณไว้เอง ความเสี่ยงเหล่านี้ประกอบไปด้วย...
3. เครื่องครัวรินา-แวร์ ใช้เทคโนโลยีที่แตกต่างไป เทคโนโลยีนูทรี-เฟล็กซ์™ และ Nutri ✓ เซนเซอร์ เทคโนโลยีนูทรี-เฟล็กซ์™ หมายถึงภาชนะมีการรวมกันหลาย ๆ ชั้นของโลหะ (หาข้อมูลเพิ่มเติมได้จาก การสัมมนาองค์ความรู้เกี่ยวกับเครื่องครัว (RW301)) นั่นเป็นคำถามที่ดี เทคโนโลยี Aqua HD ของเครื่อง
4. กรอบเหล่านี้ จะไม่มีการเปลี่ยนแปลง เพราะว่ามันได้ใช้กระบวนการที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติ... (หาข้อมูลเพิ่มเติมได้จาก การสัมมนาองค์ความรู้เกี่ยวกับเครื่องกรองน้ำ (AQ302))



36| 1 S | 2 R | 3 B | 4 R | 5 S | 6 R | 7 B | 8 B

37| A 4 | B 1 | C 5 | D 7 | E 3 | F 2 | G 6 | H 8

- 38| 1. ทำการสบตา
2. ยิ้ม
3. กิริยาท่าทาง ที่แสดงให้เห็นถึงความตั้งใจ
4. พูดด้วยความเร็วที่เหมาะสม

- 39| 1 พินิจพิจารณา | 2 เบื่อหน่าย | 3 ปิดกั้นตัวเอง |
4 รู้สึกหวาดกลัวไม่ปลอดภัย | 5 สนใจ

- 40| 1. 2,000 | 2. 50 | 3. 5 | 4. 5,000 |
5. 1,000 | 6. 10 | 7. 10,000 | 8. 2 | 9. 4 |
10. การสรรหาผู้แทนใหม่ | 11. สรรหาผู้แทนใหม่ |
12. ขาย

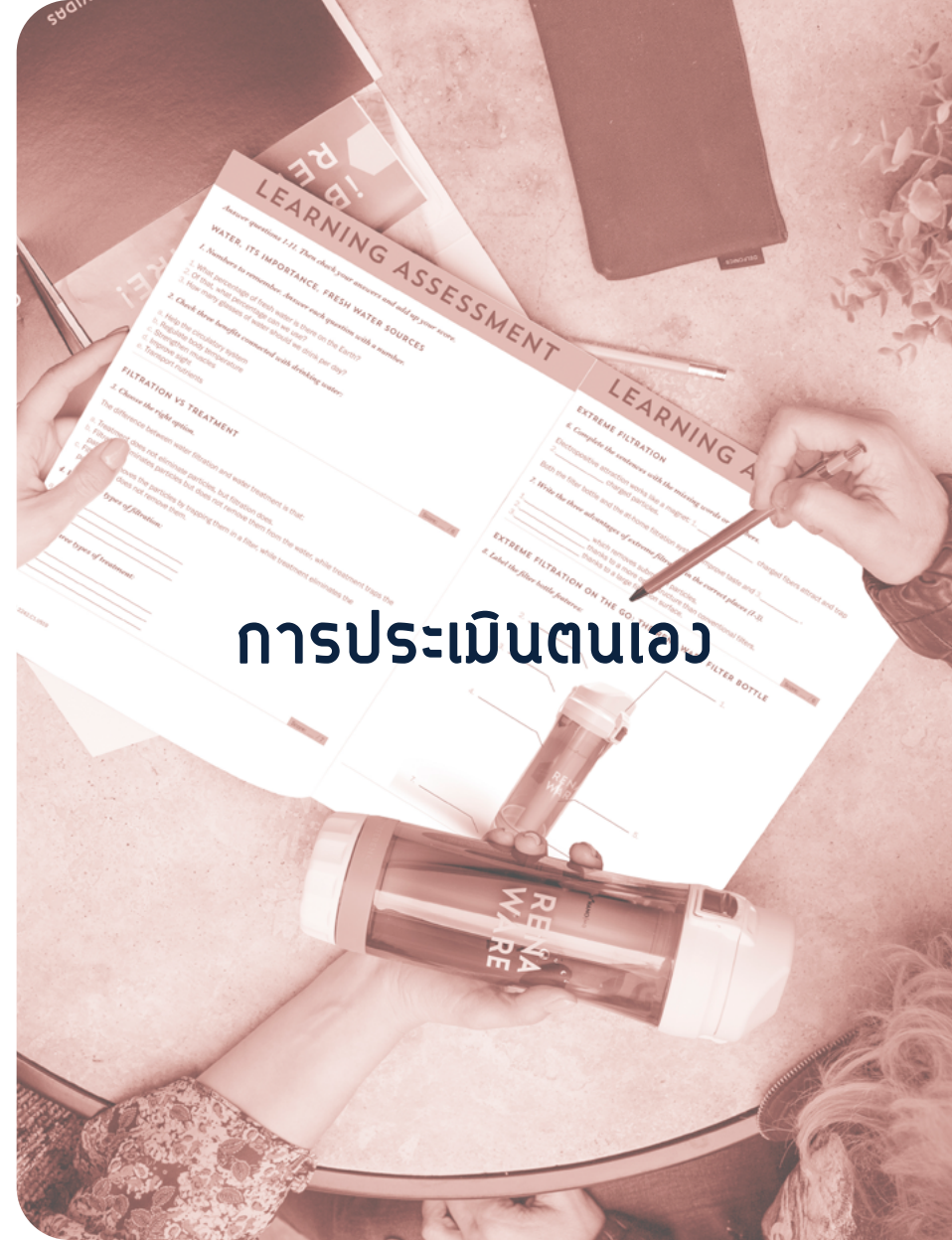


52 คำถาม

69 คำตอบ



ถ้าคุณกำลังใช้แบบดิจิทัล ในการสัมมนานี้
ให้ใช้ปากกา หรือ ดินสอ และ กระดาษ
ในการเขียนคำตอบของคุณ



การประเมินตนเอง

การประเมินตนเอง | คำถาม

จุดประสงค์ของการทดสอบนี้ คือ เพื่อทบทวนข้อมูลสำคัญของการสัมมนาฝึกอบรมขั้นพื้นฐาน (RW200) อย่างไรก็ตาม การประเมินที่แท้จริงจะเป็นวิธีที่คุณนำสิ่งที่ได้เรียนรู้ไปปฏิบัติจริง

ตอบคำถาม 1-6 หลังจากนั้นตรวจสอบคำตอบของคุณ รวมคะแนนที่ได้ และ อ่านข้อแนะนำต่าง ๆ

1 | ตัดสินว่าประโยคต่อไปนี้ ถูก หรือ ผิด

- | | ถูก | ผิด |
|---|-----------------------|-----------------------|
| 1 รีนา-แวร์ ตรวจสอบการใช้ชีวิตด้วยจุดมุ่งหมาย ความแตกต่าง และ ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ | ☐ | ☐ |
| 2 คุณใช้วกลงมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120) ในการกำหนดกลุ่มผู้มุ่งหวังที่รู้จักมาก่อน (Warm market) ของคุณ | ☐ | ☐ |
| 3 คุณสามารถลดราคาผลิตภัณฑ์ในสื่อสารออนไลน์ของคุณ | ☐ | ☐ |
| 4 คุณไม่สามารถ แสดงโอกาสในการมีรายได้ ที่ไม่มีอยู่ในเอกสารของบริษัทฯ | ☐ | ☐ |
| 5 คุณสามารถใช้ RenaWeb ในการจัดการกับใบสั่งซื้อของคุณ | ☐ | ☐ |
| 6 รีนา-แวร์ แนะนำให้ทำการขายก่อนการชักชวน | ☐ | ☐ |
| 7 เมื่อสร้างความมั่นคงให้กับเติบโตของธุรกิจคุณ คุณต้องสรรหาผู้แทนใหม่ให้ได้อย่างน้อย 1 คน ต่อคาบไบนัส (2 สัปดาห์) | ☐ | ☐ |

คะแนน: /7

2 | ในแต่ละหมายเลขกรอบขอบทสนทนา ให้เลือกคำตอบที่ถูกต้องในการเข้าพบ หรือ ทาบทามผู้มุ่งหวังของคุณ ในวิธีที่ได้แนะนำไว้ในการสัมมนา

คุณเข้าทาบทามผู้หญิง ที่อาศัยอยู่ภายในละแวกบ้านเดียวกันกับคุณ เธอกำลังกลับบ้านหลังจากวิ่งออกกำลังกาย คุณมีขวดกรอน้ำรีนา-แวร์อยู่กับคุณด้วย

คุณ



สวัสดี ฉันชื่อ แมกดา มอนเซอร์ริท ฉันอาศัยอยู่แถว ๆ นี้เอง และ ฉันเป็นผู้แทนขายตรงอิสระของรีนา-แวร์

ผู้มุ่งหวัง



ยินดีที่ได้พบคุณ ฉัน พอลล่า โอลิเวโร

1

คุณ



☐ A. ฉันเห็นคุณวิ่งทุกสัปดาห์เลย ดูคุณจะมีความสุขกับมันมาก...

☐ B. คุณอยากได้ฟังเรื่องเกี่ยวกับขวดกรอน้ำพกพา รีนา-แวร์นี้ไหมคะ?

ได้ดีสิ ฉันชอบมันจริงๆ



2 คุณ



☐ A. คุณอยากได้ยินเรื่องราวเกี่ยวกับเครื่องครัวที่เปี่ยมไปด้วยนวัตกรรมของรีนา-แวร์ไหมคะ?

☐ B. หมายถึงว่า ฉันต้องการที่จะพูดคุยกับคุณเกี่ยวกับบางสิ่งที่น่าสนใจจริงๆ ะ

ฉันเพิ่งเริ่มต้นธุรกิจของฉันเองกับรีนา-แวร์ คุณเคยได้ยินเกี่ยวกับพวกเขาไหมคะ?

ไม่ค่อยแน่ใจ



3 คุณ



พวกเขาทำเครื่องครัว และ เครื่องกรองน้ำที่เปี่ยมไปด้วยนวัตกรรม เช่นขวดนี้

☐ A. เพราะว่าพวกเขามีจุดมุ่งหมายเกี่ยวกับภาวะสิ่งแวดล้อมโลก: พวกเขาต้องการที่จะกำจัดขวดพลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้งจากสภาพแวดล้อม

☐ B. คุณอยากจะได้ยินเรื่องทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีของเครื่องกรองน้ำไหมคะ?

คุณ



ฉันอยากจะบอกคุณมากขึ้นเกี่ยวกับมัน

ฉันเข้าใจแล้ว



ผู้มุ่งหวัง

ผู้มุ่งหวัง

อ้อ...ไม่รู้สิ...ฉันไม่มีเวลามากพอนะสิ



ผู้มุ่งหวัง

ผู้มุ่งหวัง

4

คุณ



มันจะใช้เวลาประมาณ 45 นาทีเท่านั้น

- ☐ A. มันไม่มีข้อผูกมัดใด ๆ นะคะ และ คุณยังมีโอกาสได้ใช้ผลิตภัณฑ์ฟรี ๆ อีกด้วย!
- ☐ B. คุณพูดอะไรคะ?

ได้เลย OK ค่ะ แต่ไม่ใช่ตอนนี้



ผู้มุ่งหวัง

5

คุณ



ดีฉันเข้าใจ เดี่ยวดูก่อนนะคะ

- ☐ A. เราเจอกันพรุ่งนี้ดีไหม
- ☐ B. เวลาไหนจะสะดวกกับคุณมากกว่าคะ ระหว่างเช้า หรือ บ่าย?

6 คุณ



ได้ค่ะ ด่วน...

- ☐ A. เราพบกับกันวันพฤหัสบดี (วันหลังจากวันพรุ่งนี้) เวลา 3 โมงครึ่งนะคะ?
- ☐ B. ดิฉันจะไปพบคุณ บ่ายวันพฤหัสบดีนะคะ

บ่ายค่ะ



ผู้มุ่งหวัง

7 คุณ



ดีเลยค่ะ

- ☐ A. ขอขอบคุณค่ะ ลาก่อนนะคะ
- ☐ B. และ ดิฉันขอเบอร์โทรที่คุณใช้ประจำด้วยได้ไหมคะ? ดิฉันจะได้ส่งข้อความแจ้งก่อนการพบกันให้กับคุณค่ะ

ได้ค่ะ สะดวก



ผู้มุ่งหวัง

คะแนน: ☐ /7

3| เลือกทวงเลือกถูกต้อง เกี่ยวกับเอกสารที่จะใช้ สำหรับแต่ละขั้นตอนของการนำเสนอ ที่ได้แนะนำไว้ในการสัมมนา

คุณอยู่ที่การนัดพบกับผู้มุ่งหวังจากการทำแบบฝึกหัดที่แล้ว



โครงร่างของบทสนทนานี้ถูกทำให้ง่าย (เมื่อเทียบกับโครงร่างในการสัมมนา) เพื่อที่จะมุ่งเน้นในเรื่องของเอกสารต่าง ๆ ที่จะใช้ในการนำเสนอ

คุณ



ขอบคุณที่ให้มาพบปะนะ คุณมีบ้านที่น่ารักมาก

ผู้มุ่งหวัง

ขอบคุณค่ะ



คุณ



เมื่อวานนี้ ดิฉันได้เริ่มบอกคุณเกี่ยวกับรีนา-แวร์ และ จุดมุ่งหมาย คุณชอบออกกำลังกาย ดังนั้นคุณอาจจะทราบว่า เราจะต้องดื่มน้ำให้ได้ 8 แก้วต่อวัน...

๑ ใช้:

- ☐ A โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ (AQ700/AQ701) จนถึง หน้า 15
- ☐ B แคตตาล็อกผลิตภัณฑ์ (RW760) จนถึง หน้า 15
- ☐ C ใบปลิวเครื่องกรองน้ำ (AQ645)

คุณ



คุณพูดว่าอะไรนะคะ? คุณต้องการเข้าร่วมทีมของฉันหรือเปล่า?

ผู้มุ่งหวัง



คุณช่วยบอกฉันมากขึ้นอีกสักหน่อยได้ไหม เกี่ยวกับการเข้าร่วมงาน?

คุณ



ได้สิคะ! รีนา-แวร์ ไม่เหมือนบริษัทขายตรงทั่ว ๆ ไป...

2

ใช้:

- ☐ A โปสเตอร์ขนาดใหญ่ (RW70)
- ☐ B โบรชัวร์ความแตกต่างของรีนา-แวร์ (RW516)
- ☐ C ใบปลิวเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์/การสรรหาผู้แทนใหม่ (RW92)

ขอบคุณ แต่ฉันไม่ต้องการเข้าร่วม



คุณ



ฉันเข้าใจค่ะ แต่คุณสนใจที่จะซื้อขวดกรองน้ำพกพารีนา-แวร์ไหมคะ? คุณต้องได้ใช้มันแน่ ๆ ตอนที่คุณออกกำลังกาย และ คุณก็จะได้ประหยัดเงินในการที่ต้องซื้อน้ำดื่มบรรจุขวด

3

ใช้:

- ☐ A การประหยัด ในหน้า 13 ของโบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ (AQ700/AQ701)
- ☐ B ระบบการกรองน้ำทั่ว ๆ ไป ในหน้าที่ 17 ของโบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ (AQ700/AQ701)
- ☐ C เครื่องคิดเลขบนมือถือ

คุณ



คุณอาจใช้เงินที่คุณประหยัดได้นั้น เพื่อซื้อผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์ ที่จะช่วยให้คุณได้มีการใช้ชีวิตแบบที่มีสุขภาพที่ดี และ ประหยัดเพิ่มขึ้นอีกได้อีกด้วย

คุณช่วยอธิบายเพิ่มเติมอีกสักหน่อยได้ไหมคะ?

ผู้ช่วย



คุณ



แน่นอนค่ะ

4

ใช้:

- ☐ A บัตรรับแลก (RW54) บทพูดสั้นๆ บนหน้า 1
- ☐ B บัตรรับแลก (RW54) คำถามที่ 6
- ☐ C บัตรรับแลก (RW54) คำถามที่ 1 and 2

คุณช่วยบอกฉันเพิ่มเติมอีกหน่อยเกี่ยวกับเครื่องครัวของรีนา-แวร์?

ผู้ช่วย



คุณ



แน่นอนค่ะ

5

ใช้:

- ☐ A โปสเตอร์ขนาดใหญ่ (RW70)
- ☐ B โบรชัวร์การนำเสนอเครื่องครัว (RW720)
- ☐ C แคตตาล็อกผลิตภัณฑ์ (RW760)

คุณ



และที่นี่ คุณสามารถดูชุดเครื่องครัว และ ชุดต่าง ๆ ของเราได้ ในรายละเอียด...

6

ใช้:

- ☐ A โปสเตอร์ขนาดใหญ่ (RW70)
- ☐ B โบรชัวร์การนำเสนอเครื่องครัว (RW720)
- ☐ C แคตตาล็อกผลิตภัณฑ์ (RW760)

คุณ



ยอดเยี่ยมค่ะ ราคาปกติของมัน... ซึ่งประกอบไปด้วย...

7

ใช้:

- ☐ A ในราคาในปัจจุบัน
- ☐ B ชุดสินค้าราคาพิเศษ
- ☐ C เครื่องคิดเลขบนมือถือ

คุณ



คุณเป็นห่วงเรื่องอะไรหรือคะ?

ฉันชอบชุด Chef I



โอโห!



ราคาค่ะ



คุณ



แต่ ตอนนี้มีข่าวดี Chef I มีอยู่ในสินค้าราคาพิเศษ ซึ่งหมายถึงคุณสามารถซื้อ Chef I พร้อมกับ... และ...

8

ใช้:

- ☐ A ในราคาในปัจจุบัน
- ☐ B ชุดสินค้าราคาพิเศษ
- ☐ C เครื่องคิดเลขบนมือถือ

คุณ



เยี่ยมเลยคะ

9

ใช้:

- ☐ A แคตตาล็อกผลิตภัณฑ์ (RW760)
- ☐ B ใบสมัครการเป็นผู้แทนขายตรงอิสระ (RW1)
- ☐ C สัญญาซื้อขาย (RW620)

ตกลง ฉันต้องการซื้อมัน



คุณ



คุณต้องการชำระเงินออเดอร์นี้อย่างไรดีคะ?

ผู้ช่วยหวั่น



คุณมีโปรแกรมการชำระเงินอย่างไรบ้างคะ?

คุณ



ได้ค่ะ ให้ฉันแสดงให้คุณดูนะคะ...

10

ใช้:

- ☐ **A** เครื่องคิดเลขบนมือถือ + ใบสมัครการเป็นผู้แทนขายตรงอิสระ (RW1)
- ☐ **B** เครื่องคิดเลขบนมือถือ + สัญญาซื้อขาย (RW620)
- ☐ **C** เครื่องคิดเลขบนมือถือ + สัญญาซื้อขาย (RW620)

คุณ



ขอแสดงความยินดีในการซื้อครั้งนี้ขอคุณนะค่ะ! และ...

11

ใช้:

- ☐ A บัตรจับฉลาก (RW54) คำถามที่ 3-4
- ☐ B บัตรจับฉลาก (RW54) คำถามที่ 6-7
- ☐ C บัตรจับฉลาก (RW54) คำถามที่ 7-9

คุณ



ขอบคุณค่ะ ฉันกรอกข้อมูลของคุณในบัตรนี้เรียบร้อยแล้ว ถ้าคุณโชคดี คุณจะได้รับการติดต่อจากทางสำนักงานใหญ่ของเรา และนี่คือ ส่วนของคุณที่จะต้องเก็บไว้เป็นหลักฐาน

12

ใช้:

- ☐ A บัตรจับฉลาก (RW54) ส่วนบน
- ☐ B บัตรจับฉลาก (RW54) ส่วนกลาง
- ☐ C บัตรจับฉลาก (RW54) ส่วนล่าง

คะแนน: ☐ /12

4 | ตัดสินใจ แต่ละประโยคว่า ถูก และคุณสามารถพูดได้ หรือ ผิด และ คุณต้องไม่พูด หรือ แสดงเป็นนัย เกี่ยวกับมัน

- 1 อลูมิเนียม เทฟลอน® (หรือ วัสดุอื่น ๆ ที่ใช้ทำเครื่องครัว) สามารถทำให้เกิดสารพิษ หรือ โรคภัยเรื้อรังต่าง ๆ
- 2 รีนา-แวร์สนับสนุนอาหารที่ดีต่อสุขภาพ และ วิธีการปรุงอาหารโดยวิธี “ใช้น้ำแต่น้อย”
- 3 เครื่องกรองน้ำรีนา-แวร์ มอบการกรองน้ำในระดับนาโน
- 4 น้ำประปาที่ได้รับการบำบัดแล้ว ไม่ปลอดภัยที่จะดื่ม

ถูก ผิด

☐ ☐☐ ☐☐ ☐☐ ☐

คะแนน: ☐ /4

5 | ทำคำตอบ (R) ต่อ ข้อโต้แย้ง (O) ต่อไปนี้ให้สมบูรณ์ ตามที่ได้รับการแนะนำไว้ในการสัมมนา

- ☐ ฉันยังไม่ต้องการซื้อในตอนนี้
- ☐ มันจะช่วยได้ไหมถ้าคุณทราบว่า คุณไม่จำเป็นต้อง... 1 ?
- ☐ ฉันไม่รู้ว่าจะขายอย่างไร
- ☐ มันจะช่วยได้ไหมถ้าคุณทราบว่ารีนา-แวร์ จะ 2 ?
- ☐ ฉันไม่มีเงิน
- ☐ จำนวนขั้นต่ำเท่าไร 3 ?
- ☐ ฉันต้องปรึกษาเรื่องนี้กับสามี/ภรรยา ก่อน
- ☐ คุณต้องการให้ดิฉันทำการ... 4 ?
- ☐ ฉันไม่สนใจ
- ☐ มันไม่มีข้อผูกมัดใด ๆ นะคะ และ คุณยัง 5
- ☐ ฉันไม่รู้จักใครเลยที่จะไปชักชวน
- ☐ มันจะช่วยได้ไหม ถ้าจะมี 6 ?

6 | เขียนภาษากาย ที่คุณจะใช้กับผู้มุ่งหวังของคุณ ตามที่ได้กล่าวในการฝึกอบรมสัมมนา

คุณ



1

ผู้มุ่งหวังของคุณ



3



2



4

คะแนน: ☐ /4

คะแนนรวม:

/40

การประเมินตนเอง | คำตอบ

- 1| 1 ถูก | 2 ถูก | 3 ผิด ไม่ทำการแจ้งราคาให้กับ
ผู้มุ่งหวังทาวส์สัปดาห์ออนไลน์ | 4 ถูก | 5 ถูก | 6 ผิด
ให้ชักชวนเข้าร่วมงานก่อน - หลังจากนั้นค่อยเสนอขาย
| 7 ผิด 2 คนต่อคาบโบนัส (2 สัปดาห์) หรือ 1 คนต่อ
สัปดาห์
- 2| 1 A | 2 B | 3 A | 4 A | 5 B | 6 A | 7 B
- 3| 1 A | 2 B | 3 A | 4 C | 5 B | 6 C | 7 A
8 A | 9 C | 10 B | 11 C | 12 C
- 4| 1 ผิด คุณ**ต้องไม่**พูดเช่นนั้น มันผิดกฎหมาย | 2 ถูก |
3 ถูก | 4 ผิด คุณ**ต้องไม่**พูดเช่นนั้น มันผิดกฎหมาย

- 5| 1. จ่ายเงินทั้งหมดในตอนนี้
2. สอนคุณว่า จะทำอย่างนั้นได้อย่างไร?
3. ที่คุณพอจะจ่ายได้คะ?
4. สาริตให้กับสามี/ภรรยาคุณด้วยหรือไม่คะ?
5. มีโอกาสได้ใช้ผลิตภัณฑ์ฟรี ๆ อีกด้วย
6. ระบบที่จะทำให้คุณได้พบกับผู้ที่คุณจะไปชักชวน?
- 6| 1 ทำการสบตา | 2 ยิ้ม | 3 ประเมิน | 4 เบื่อหน่าย

ย้อนกลับ

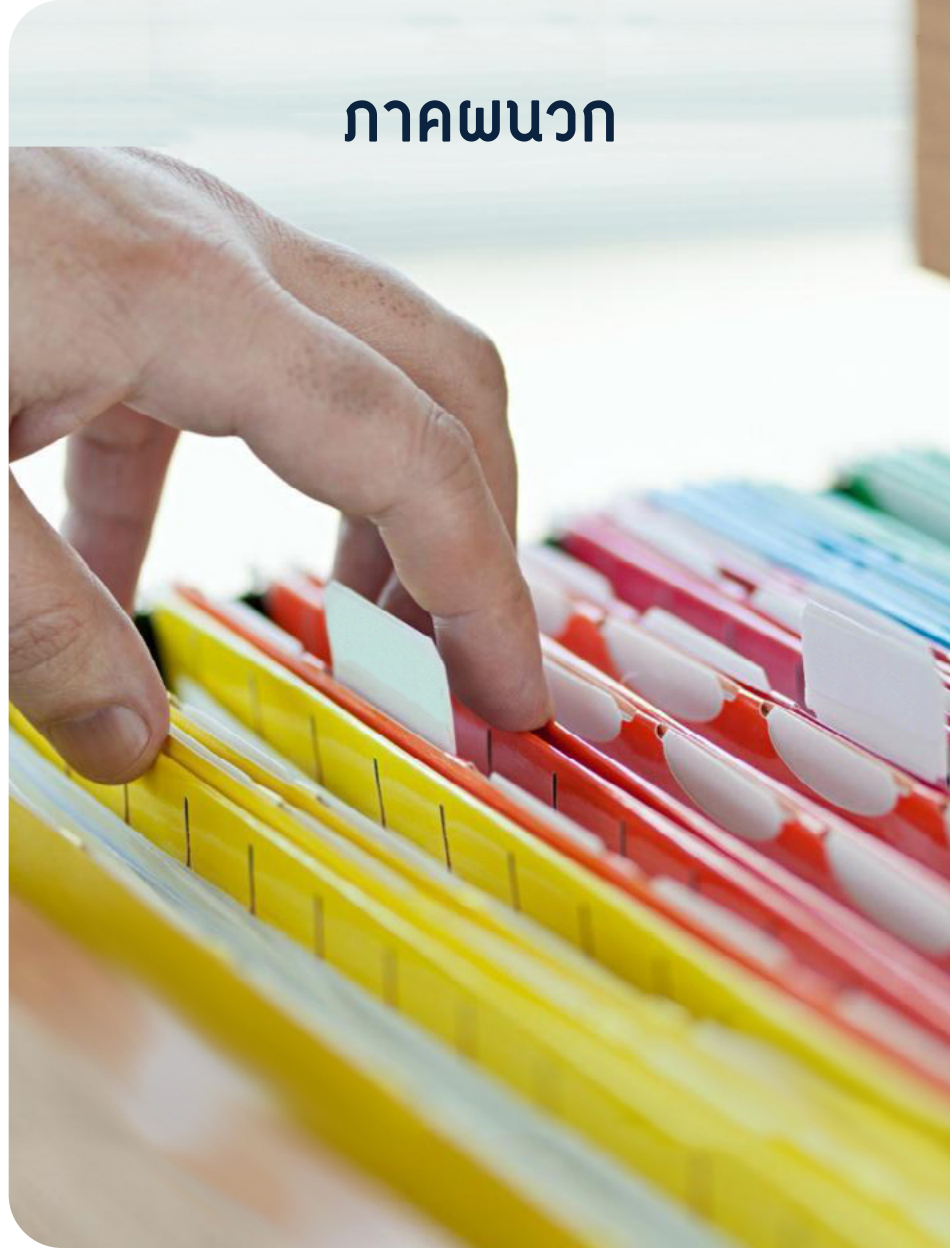


คุณทำได้ดีแค่ไหนแล้ว?

คะแนนรวม	ข้อเสนอแนะ
0 - 20	เนื้อหาที่มีจำนวนมากขนาดนี้ อาจจะยากไปหน่อยสำหรับคุณในตอนนี ให้ทบทวนเนื้อหาต่าง ๆ และ ลองทำแบบฝึกหัด และ ประเมินผลอีกครั้งหนึ่ง
21 - 45	ทำได้ดีมาก! คุณได้เรียนรู้เนื้อหาของการสัมมนานี้เกือบหมดแล้ว ไปดูคำตอบที่คุณตอบผิด และ ดูว่าคุณเข้าใจหรือไม่ว่าทำไมมันถึงผิด? ให้กลับไปดูเนื้อหา และ ทบทวนในส่วนนั้น ๆ อีกครั้ง
36 - 40	ยอดเยี่ยมมาก! คุณเข้าใจเนื้อหาทั้งหมด หรือ เกือบทั้งหมดของการสัมมนานี้แล้ว ตรวจสอบคำตอบที่คุณตอบผิด และ ดูว่าคุณเข้าใจหรือไม่ว่าทำไมมันถึงผิด? ให้กลับไปดูเนื้อหา และ ทบทวนในส่วนนั้น ๆ อีกครั้ง

- 1 | กระบวนการนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ: การสัมมนาเพิ่มเติม
- 2 | ตรวจสอบรายการสำหรับการเตรียมตัวในการนำเสนอ
- 3 | วิธีการใช้โปรချီ
- 4 | รายการความต้องการพื้นฐาน
- 5 | การจัดการกับข้อโต้แย้งต่าง ๆ: ตัวอย่างบทสนทนา
- 6 | เคล็ดลับในการจัดการกับความเครียดอย่างรวดเร็ว
- 7 | เกมสัต่าง ๆ

ภาคผนวก



1 | กระบวนการนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ: การสัมมนาเพิ่มเติม

การกำหนด กลุ่มผู้มุ่งหวัง	กำหนดผู้มุ่งหวังทั่วทั้งรู้จักมาก่อน และ ยังไม่รู้จักมาก่อน
การเข้าพบ	• แนะนำตัวเองและรีนา-แวร์ • การตัดสินใจ: เริ่มการนำเสนอ/การนัดพบ/ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป
การนำเสนอ	1. การปูทาง 2. นำเสนอจุดมุ่งหมาย และ เชิญชวนผู้คนมาร่วมในทีมของคุณ 3. นำเสนอ ความแตกต่างขอรีนา-แวร์ (การสรรหาผู้แทนใหม่) 4. รับสมัครผู้มุ่งหวังของคุณ 5. นำเสนอผลิตภัณฑ์ (ขายสินค้า) 6. ปิดการขาย 7. ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป 8. นำเสนอ “ความแตกต่างขอรีนา-แวร์” อีกครั้งหนึ่ง (หากยังไม่สำเร็จในครั้งแรก)
การติดตามผล	• กับรายชื่อผู้มุ่งหวังรายต่อไป • หลังการรับสมัครผู้แทนใหม่ • หลังการขาย



การสัมมนาเรื่อง “การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ” (RW205)



การแสวงหาผู้มุ่งหวังเพื่อเดินทางสู่ความสำเร็จ (RW203)



การนำเสนอจุดมุ่งหมาย การนำเสนอความแตกต่าง (RW204)



เครื่องครัว (RW301)



การสัมมนาองค์ความรู้เกี่ยวกับเครื่องกรองน้ำรีนา-แวร์ (AQ302)



เอกสารแนะแนวการขายเขียนสัญญาซื้อขาย (RW530)

2 | ตรวจสอบรายการสำหรับการเตรียมตัวในการนำเสนอ

☒ รายการตรวจสอบ



ตรวจสอบรายการสำหรับการเตรียมตัวในการนำเสนอ

การจัดการอย่างเป็นระบบ

วันที่

วันที่

วันที่

วันที่

ฉันรู้:

- ที่อยู่ที่ถูกต้อง ☒ ☐ ☐ ☐
- ทางที่จะไป ☐ ☐ ☐ ☐
- เวลาที่ต้องออกเดินทาง ☐ ☐ ☐ ☐

- ฉันกำลังจะไปพบกับผู้ฟังคนอื่นๆ ☐ ☐ ☐ ☐
- ฉันมีเอกสารทั้งหมดในรูปแบบพิมพ์/ดิจิทัล ☐ ☐ ☐ ☐
- เอกสารต่างๆ ได้ถูกจัดไว้เป็นระเบียบเพื่อที่ฉันจะเรียกใช้ได้ในเวลาที่ต้องการ ☐ ☐ ☐ ☐
- ฉันมีผลิตภัณฑ์สำหรับสาธิต (ถ้ามี) ☐ ☐ ☐ ☐
- ผลิตภัณฑ์สำหรับสาธิตได้ถูกทำความสะอาดเรียบร้อยแล้ว ☐ ☐ ☐ ☐
- ฉันมีเครื่องดื่มอาหาร สำหรับบริการสาธิตการรับประทานอาหาร (ถ้าต้องการ) ☐ ☐ ☐ ☐
- เสื้อผ้า และ รองเท้าที่ฉันจะมีใส่ สะอาดและอยู่ในสภาพพร้อมแล้ว ☐ ☐ ☐ ☐

การชี้แจงเป้าหมาย

ในการนำเสนอครั้งนี้ เป้าหมายของฉันคือ:

- เพิ่มสมาชิกใหม่สู่ทีมของฉัน ☐ ☐ ☐ ☐
- ปิดการขาย ☐ ☐ ☐ ☐
- ได้รับการมอบหมาย และ รายชื่อผู้ฟังใหม่ ๆ ☐ ☐ ☐ ☐
- สอนผู้อื่น ☐ ☐ ☐ ☐

เอกสารนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นเครื่องมือช่วยในการเตรียมตัว



นี่คือภาพอ้างอิง ให้ใช้เอกสารที่มีไว้ให้โดยเฉพาะ โดยสามารถดาวน์โหลด หรือ พิมพ์ออกมาได้ บน RenaDrive > เอกสารเพิ่มเติมของมหาวิทยาลัยรีนา-แวร์ > การฝึกอบรมขั้นพื้นฐาน > ตรวจสอบรายการ

3 | โบรชัวร์



เครื่องกรองน้ำ (AQ700/
AQ701)



ความแตกต่างของรีนา-แวร์
(RW516)



การนำเสนอเครื่องครัว
(RW720)



ภาพเหล่านี้เป็นข้อมูลอ้างอิง ใช้เอกสารที่มีไว้ให้โดยเฉพาะ โดยสามารถดาวน์โหลด หรือ พิมพ์ออกมาได้
จาก RenaKit.com

4 | รายการความต้องการพื้นฐาน¹

ความอิสระ

- เลือกที่จะฝัน/ตั้งเป้าหมาย/ให้ความสำคัญกับสิ่งต่าง ๆ
- เลือกแผนการที่จะบรรลุฝัน/เป้าหมาย/การให้ความสำคัญกับสิ่งใดสิ่งหนึ่ง

การเฉลิมฉลอง

- เฉลิมฉลองให้กับการสร้างชีวิต และ การที่ได้บรรลุฝัน
- เฉลิมฉลองให้กับความพ่ายแพ้: คนที่เขารัก ความฝันต่าง ๆ เป็นต้น (โศกเศร้าเสียใจ)

การดูแลร่างกาย

- อากาศ | อาหาร | น้ำ
- การเคลื่อนไหว ออกกำลังกาย
- พักผ่อน | การแสดงออกทางเพศ
- ความปลอดภัย | การป้องกันตัวที่ดี
- ที่พักอาศัยหลบภัย | ถนนหนทาง | น้ำ

ความรู้สึกมีส่วนร่วม

- สัมผัส | ความปรองดอง | แรบบันดาลใจ | จัดระเบียบ | สนุก

การยึดถือหลักคุณธรรม

- ความถูกต้อง | ความคิดสร้างสรรค์ | ความสำคัญ | คุณค่าในตัวเอง

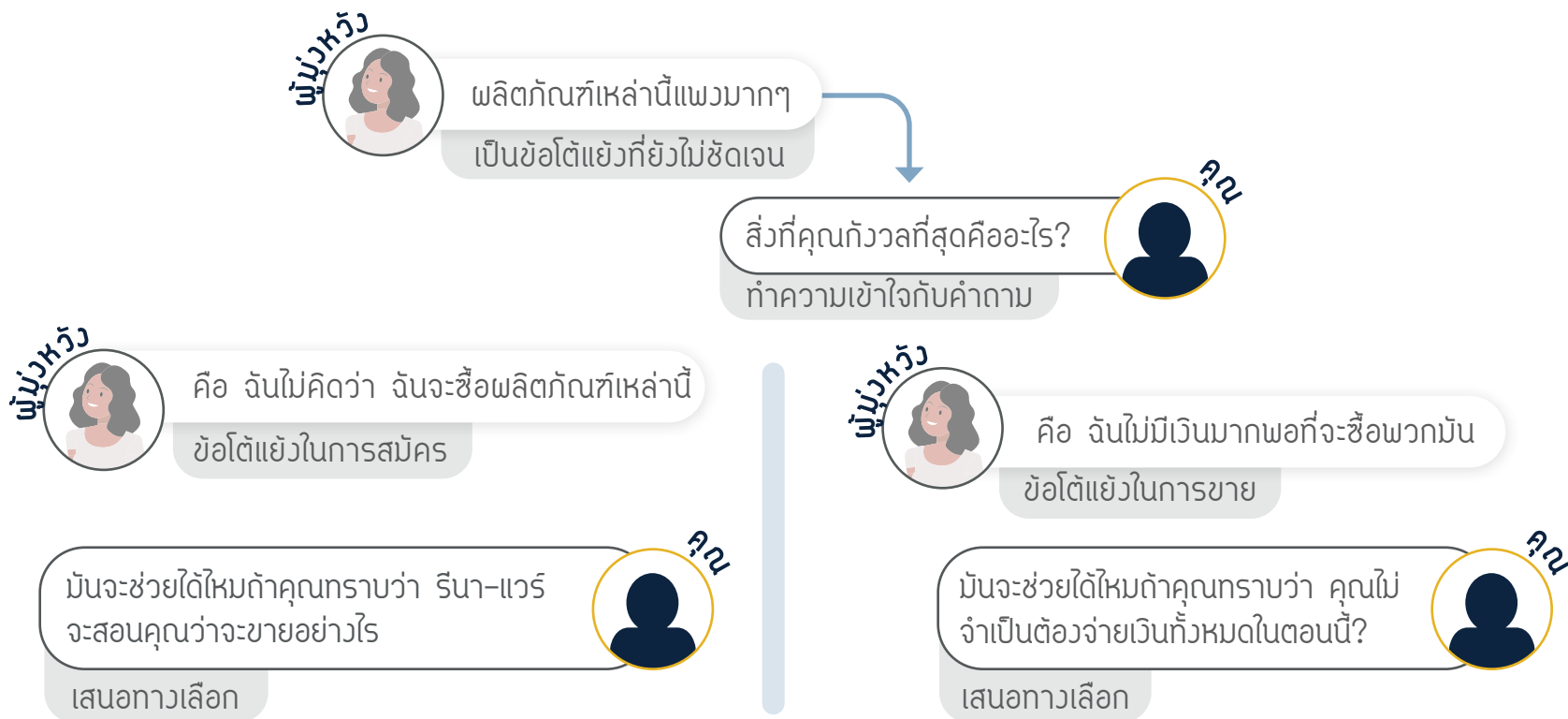
การพึ่งพาซึ่งกันและกัน

- การยอมรับซึ่งกันและกัน | การเห็นคุณค่า | ความใกล้ชิด | สัมผัส | ความเห็นอกเห็นใจ | รับผิดชอบต่อการที่จะทำให้การดำรงชีวิตดีขึ้น
- รู้สึกถึงความปลอดภัย | การเอาใจใส่
- ความจริงใจ
- ความรัก | การทำให้ไว้วางใจ
- เคารพ | สนับสนุน
- ไว้เนื้อเชื่อใจกัน | เข้าใจกัน

¹ มหัพอแดดแปลงจาก Marshall B. Rosenberg (2005), Non Violent Communication, a language of Life.

5 | การจัดการกับข้อโต้แย้งต่าง ๆ : ตัวอย่างบทสนทนา

บ่อยครั้ง ที่ข้อโต้แย้งแรก จะไม่ใช่ข้อโต้แย้งจริง ๆ หรือ มันอาจจะยังไม่ชัดเจนว่าข้อโต้แย้งนั้นเกี่ยวกับอะไร และ เมื่อคุณค้นพบกับข้อโต้แย้งที่แท้จริงแล้ว คุณสามารถเสนอทางเลือกที่จะแก้ไขมันได้ นี่คือ ตัวอย่าง



ต่อไปนี้เป็นตัวอย่าง ในการที่จะก้าวข้ามข้อโต้แย้งต่าง ๆ ในขณะที่คุณกำลังพยายามให้ได้รับการนัดพบ

สวัสดี/ครับ อ้อ/ค่ะ

เป็นรูปแบบการทักทายที่ง่ายและรวดเร็วมาก ที่คุณสามารถใช้ได้ทันทีโดยไม่ต้องคิดอะไรมาก่อน การทักทายแบบนี้จะช่วยให้คุณรู้สึกสบายใจและมั่นใจมากขึ้นในการสื่อสารกับผู้อื่น การทักทายแบบนี้จะช่วยให้คุณรู้สึกสบายใจและมั่นใจมากขึ้นในการสื่อสารกับผู้อื่น การทักทายแบบนี้จะช่วยให้คุณรู้สึกสบายใจและมั่นใจมากขึ้นในการสื่อสารกับผู้อื่น

อ่าน/พูด บทสนทนาสั้น ๆ บนหน้า 1 ของบัตรจับฉลาก (RW54)

ผู้มุ่งหวัง



ฉันไม่มีเวลา

นั่นโอเคค่ะ ไม่ใช่ตอนนี้ค่ะ คือ ฉันจะไป
แถว ๆ บ้านคุณวันอังคารหน้า คุณอยาก
ให้ดิฉันไปพบในช่วงเช้า หรือ บ่ายดีคะ?

คุณ



ผู้มุ่งหวัง



ช่วงบ่ายดีกว่าค่ะ

ผู้มุ่งหวัง



ฉันไม่สนใจ

ไม่มีข้อผูกมัดใด ๆ ทั้งสิ้น และ คุณจะมี
โอกาสที่จะได้ รับผลิตภัณฑ์ฟรี ๆ ด้วย!

คุณ



ผู้มุ่งหวัง



ฉันไม่สนใจจริง ๆ

ถามคำถามต่อไป เพื่อที่จะได้
ทำการทบทวนได้ - เป้าหมาย
คือการได้รับคำตอบว่า **ตกลง**

เยี่ยมเลย! ฉันจะไปพบคุณวันอังคารหน้า บ่าย 3 ครึ่ง และ ฉันจะส่งข้อความยืนยันให้คุณอีกที คุณใช้ FaceBook หรือเปล่า หรืออยากให้ฉันส่งข้อความให้คุณทางโทรศัพท์ดีคะ?

คุณ



พี่นุ่นหัว



Facebook ก็ดีนะ

ขอบคุณค่ะ! คุณรู้จักใครอีกบ้าง คนที่สนใจเกี่ยวกับเรื่องสภาพสิ่งแวดล้อมค่ะ? ฉันชอบที่จะพบกับพวกเขา! คุณอยากจะชวนเขามาในวันอังคารด้วยไหมล่ะ?

คุณ



รีนา-แวร์ ยังมีการผลิตภัณฑ์เครื่องครัวที่นำหัตถกรรมอีกด้วย สำหรับการปรุงอาหารที่ดีต่อสุขภาพ คุณค่าทางโภชนาการที่ดีสำคัญมากสำหรับคุณ และ ครอบครัว ใช้หรือไม่คะ?

คุณ



พี่นุ่นหัว



ได้เลย...

เยี่ยมเลยค่ะ! ฉันจะไปแถว ๆ บ้านคุณวันอังคารหน้า...

คุณ



6 | เคล็ดลับ ในการจัดการกับความเครียดอย่างรวดเร็ว

ในบางครั้ง คุณอาจจะมีความรู้สึกวิตกกังวลบ้างเล็กน้อย คุณอาจจะรู้สึกเครียด และ มีผลทำให้เกิดความรู้สึกมากมาย เมื่อนั้นคุณต้องการที่จะต้องสงบจิตสงบใจ และมีทักษะที่จะแก้ไข นี่คือ เคล็ดลับบางอย่างที่อาจจะช่วยคุณได้

หยุด²

Sหยุด ถอยออกมาหนึ่งก้าวจากสถานการณ์นั้น (แม้จะอยู่ในใจก็ตาม)

Tหายใจเข้าลึก ๆ

Oล้าगत ความคิด และ ความรู้สึกของคุณ ยอมรับมัน และ คิดว่ามันคือเรื่องปกติ ในสถานการณ์เช่นนี้ ยกตัวอย่างเช่น “ฉันกังวลใจเกี่ยวกับการนำเสนอ แต่มันเป็นเรื่องปกติ” “ฉันกำลังคิดว่า ฉันทำไม่ได้ แต่ มันก็เป็นเรื่องปกติ”

Pลงมือทำด้วยความระมัดระวัง คิดถึงเป้าหมาย สำหรับการสนทนานี้ ยกตัวอย่างเช่น “ฉันต้องการได้รับการนัดพบ” หรือ “ ฉันต้องการขายอย่างน้อยหนึ่งชิ้น” หรือ “ฉันต้องการชักชวนให้ได้สักหนึ่งคน” หรือ แม้แต่สิ่งที่ย่ำ ๆ เป้าหมายสั้น ๆ ในตอนนั้นเลย ยกตัวอย่างเช่น “ฉันต้องทำการสบตาเขา” “ฉันต้องการยิ้มให้เขา”



เคล็ดลับ³

Tาบน้ำเย็นลงบนหน้า: จุ่มผ้า หรือ ผ้าเช็ดหน้าในน้ำเย็น (แต่ต้องมากกว่า 10 องศาเซลเซียส) เอามันโปะลงบนหน้าของคุณ และ กลั้นหายใจไว้ประมาณ 30 วินาที หลังจากนั้นเอามันออก และ หายใจตามปกติ

| ออกกำลังกายอย่างจริงจังรวดเร็ว: ออกกำลังกายเบาอย่าง ยกตัวอย่างเช่น เดินเร็ว ๆ สักหนึ่งนาที

Pปรับจังหวะการหายใจของคุณ: หายใจเข้า และ ออกลึก ๆ และ หายใจออกอย่างช้า ๆ ซ้ำกว่า การที่คุณหายใจเข้า



2-3 ทักษะ: TIP และ STOP (The TIP and STOP skills) เป็นตัวอย่าง ของการสอนให้มึทักษะความอดทนต่อสภาวะความเครียด ในโปรแกรมสุขภาพพฤติกรรม เช่น พฤติกรรมบำบัดทางวิธี (Dialectical behavior therapy) พวกมันเหล่านี้ได้ถูกดัดแปลงมาจาก DBT Skills Training Handouts and Worksheets, Second Edition, โดย Marsha M. Linehan. Copyright 2015 โดย Marsha M. Linehan.

การวางท่าทางที่ดี สักระยะนึง (2 นาที)⁴

วาง “ท่าทาง “มันควแข็งแรง” สักประมาณ 2 นาที มันจะมีผลทันทีกับเคมีในเลือดของคุณ: มันจะลด คอร์ทิซอล (Cortisol – ฮอโมนีเกี่ยวกับความเครียด) และ เพิ่ม เทสโทสเตอโรน (Testosterone – ฮอโมนีเพศชายชนิดหนึ่ง ที่จะช่วยทำให้มีอารมณ์ที่ดีขึ้น ความจำ ทักษะทางด้านมิติสัมพันธ์ และ หลักตรรกะทางคณิตศาสตร์) ในอีกนัยหนึ่ง มันช่วยให้คุณสงบลง และ ส่องผ่านความมั่นใจสู่สมองของคุณ มันช่วยเพิ่มพูนความสามารถ และ ความต้องการที่จะมุ่งไปข้างหน้าของคุณ ในช่วงที่สิ่งที่เกิดมีความยากลำบากมากขึ้น

นักวิจัยพบว่า ผู้คนที่ทำท่าทาง “มันควแข็งแรง” ก่อนกิจกรรมที่จำลองสถานการณ์สัมภาษณ์งาน จะทำได้ดีกว่า และ มีโอกาสที่จะได้รับการจ้างงานมากกว่า ความเป็นไปได้ที่จะได้รับการจ้างงาน ไม่ได้มีอะไรเกี่ยวกับการวางท่าทางของผู้คนในระหว่างการสัมภาษณ์เลย แต่มันมีผลกระทบเป็นอย่างมากของการวางท่าทางที่เข้มแข็ง ในระหว่างการเตรียมตัวก่อนการสัมภาษณ์



+ ความมั่นใจ
- ความเครียด

= สมรรถภาพ
ที่ดีกว่า

⁴ ดัดแปลงมาจาก Kathy Sierra (2015), Badass. Making users awesome

7 | เกมส์ต่างๆ




เกมส์สาด

เป้าหมาย

- เพื่อที่จะมีความสนใจมากขึ้น ในการสนทนาในกลุ่มหัวขອງคุณ

ทางเลือกในการเล่นเกม

คนเดียว หรือ จับคู่เล่น (จะดีกว่า)

ระยะเวลา:

- คนเดียว: 5 นาที
- จับคู่เล่น: ประมาณ 5 นาที รวมการเตรียมการด้วย

การเตรียมการ (สำหรับการจับคู่เล่นเท่านั้น)

เขียนชื่อลงในกระดาษ: "ตามฉันที่อยู่น..." และ ทำประโยชน์ให้สมบูรณ์ด้วย สิ่งที่คุณสนใจที่จะพูดเกี่ยวกับฉัน ยกตัวอย่างเช่น: "วันนี้ฉันรู้สึก..." "คุณชื่ออะไร..." "คุณทำอะไร..."






เกมส์ สังเกตการณ์

เป้าหมาย

- สร้างความสนใจ ในการสังเกตรายละเอียดต่างๆ ที่จะใช้ในการสนทนา
- ฝึกการฟังอย่างตั้งใจ

ทางเลือกในการเล่นเกม

คนเดียว หรือ จับคู่ เล่นเป็นกลุ่มประมาณ 4-6 คน

ระยะเวลา

- คนเดียว หรือ จับคู่เล่น: ประมาณ 5 นาที ที่จะเล่นหลายๆ การสังเกต การฟังที่ช้าๆ กับ
- เป็นกลุ่ม: ประมาณ 10 นาที (ขึ้นอยู่กับขนาดของกลุ่มด้วย) ในการเล่น 3 รอบ

การเตรียมการ

สังเกต สังเกต สังเกต สังเกตด้วยตา หู จมูก และ มือของคุณเอง ใช้การสังเกตของคุณเพื่อทำความเข้าใจกับ (และสาเหตุที่) เหตุการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้น ถ้าเป็นไปได้ ให้อ่าน ความเคลื่อนไหว คำถาม หรือ คำตอบ จะขึ้นอยู่กับสถานการณ์ที่ถูกต้อง

สังเกตด้วยตาทั้งสองข้าง: มองไปที่คน ที่คุณกำลังสนทนาด้วย - นกเขาขาวอะไร? กระจกมองข้างเขา? เครื่องประดับ? สังเกตสภาพแวดล้อมรอบๆ : ห้อง นกเขาขาว และสิ่งของต่างๆ




เกมส์ทบทวนความรู้ (เบรคเกม)

เป้าหมาย

- เพื่อทบทวน และ สนับสนุน ส่วนที่สำคัญๆ ของการสนทนา

จำนวนผู้เล่น

ไม่เกิน 1-3

การเตรียมการ

ได้อ่านการสนทนา และ ทำแบบฝึกหัดแล้ว

วัสดุอุปกรณ์

-  แบบฟอร์มเกมสันทนาการ
-  การ์ดคำถาม ที่ฉีกเป็นชิ้นๆ และ ติดไว้บนกระดาษ
-  สิ่งของเล็กๆ ต่อหน้าผู้เล่น ที่จะใช้ในการเล่นเกม
-  เหรียญ 1 เหรียญ

การถือเตรียม

- จัดการให้เป็นระเบียบ (ทีม) ตามสี และ ทำการสนทนาในแต่ละส่วน
- วางแผน (สิ่งของที่เกมสันทนาการ) ในจุด Start ที่ตรงหน้าส่วน 1, 2 หรือ 3



ภาพเหล่านี้เป็นข้อมูลอ้างอิง ใช้เอกสารที่มีไว้ให้โดยเฉพาะ โดยสามารถดาวน์โหลด หรือ พิมพ์ออกมาได้จาก RenaDrive > เอกสารเพิ่มเติมขอมหาวิทยาลัยรีนา-แวร์ > การฝึกอบรมขั้นพื้นฐาน > เกมส์

RENA WARE UNIVERSITY

RENA WARE

RW200 TH 1200.03.0623 | Home Office U.S.A. (425) 881.6171 | © 2023 R.W.I.



renaware.com