

การสัมมนาเรื่อง การแสวงหาผู้มุ่งหวังเพื่อเดินทางสู่ความสำเร็จ

RWU

สมุดงาน หรือ แบบฝึกหัด



ถ้าคุณกำลังใช้ Mobile Version ในการสัมมนานี้ ให้ใช้ปากกาหรือดินสอ และ
กระดากในการเขียนคำตอบของคุณ และถ้าเป็นไปได้ ให้พิมพ์หน้าที่เกี่ยวกับแบบ
ฝึกหัดที่จะทำออกมา

การสอน การสัมมนา เรื่องการแสวงหาผู้มุ่งหวังเพื่อเดินทางสู่ความสำเร็จ

เมื่อคุณจะทำการสอนการสัมมนานี้ ให้คิดถึงสิ่งเหล่านี้ไว้เสมอ:

- เวลาที่จะใช้สอนการสัมมนา จะขึ้นอยู่กับหลาย ๆ ปัจจัย ซึ่งจะประกอบไปด้วยขนาดของกลุ่มผู้เข้าเรียน การเตรียมตัวและประสบการณ์การสอนของคุณ การเตรียมตัวของผู้เข้าเรียน จำนวนแบบฝึกหัดที่คุณต้องการให้ทำ และอื่น ๆ
- ความรับผิดชอบของคุณในฐานะการเป็นผู้นำ มันมีมากกว่า “การถ่ายทอดข้อมูล” ให้กับผู้แทนขายท่านอื่น ๆ คุณมีความรับผิดชอบในการที่จะช่วยให้พวกเขาได้เติบโตขึ้นเป็นผู้นำได้ด้วยตัวของพวกเขาเอง สิ่งนี้เกี่ยวกับการสร้างโอกาสให้พวกเขาได้ฝึกฝน และ คอยสนับสนุนตอนพวกเขาทำการฝึกฝน จากประสบการณ์ของเรา การสนับสนุนช่วยเหลือจากผู้นำ มีความสำคัญมากต่อการที่จะทำให้ผู้แทนจะอยู่และประสบความสำเร็จได้ด้วยดีในรีนา-แวย์

ให้ความสำคัญกับเครื่องหมายต่าง ๆ เหล่านี้



ไปที่คำถาม



ไปที่แบบฝึกหัด

คำถามสั้น ๆ เพื่อเป็นแนวทาง การแนะนำ ระหว่างการฝึกฝน:



ควรหยุด:

อะไรที่เราทำแล้ว คิดว่าไม่มีประสิทธิภาพ หรือ
ไม่สร้างสรรค์เลย



ควรทำต่อไป:

อะไรที่เราทำแล้ว คิดว่ามีประสิทธิภาพ และควรทำให้
มากขึ้น?



ควรเริ่มทำ:

อะไรที่คุณไม่ได้ทำ ซึ่งถ้าทำแล้วน่าจะเกิดผลในทางที่ดี
และ เราควรเริ่มต้นทำ?

การฝึกฝน

1 | ลองจินตนาการว่า ผู้คนเหล่านี้ อยู่ในชีวิตจริงของคุณ ค้นหาพวกเขาจากกลุ่มคนที่คุณยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (C) และ กลุ่มคนที่เคยรู้จักมาก่อน (W)

1. ลุง ป้า น้า อา ของคุณ ☐
2. เพื่อนที่ดีที่สุดของคุณ ☐
3. คนที่นั่งถัดจากคุณไปบนรถบัส ☐
4. สมาชิกคริสตศาสนิกชนที่ชุมนุมกันในโบสถ์ของคุณ ☐
5. คนถัดจากคุณในแถวรอการจ่ายเงินในร้านขายของชำ ☐
6. เพื่อนบ้านของคุณ ☐
7. ช่างดูแลรวมผมของคุณ ☐
8. ผู้คนซึ่งกำลังเลือกซื้อสินค้าอยู่ในร้านเดียวกันกับคุณ ☐
9. ช่างดูแลรวมผมของคุณป้าคุณ ผู้ซึ่งคุณไม่รู้จัก ☐
10. หลานสาวของหนึ่งในหลาย ๆ คนที่คุณได้เล่นฟุตบอลด้วย ☐

2 | ถ้าสู่การเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับรีนา-แวลอย่างลึกซึ้ง: ให้เขียนสิ่งที่คุณอยากเรียนรู้เกี่ยวกับมันมากขึ้น ใช้รายการในการสัมมนา นี้ เป็นตัวเริ่มต้น และ เพิ่มเติมความคิดเห็นของคุณเข้าไปด้วย

- _____
- _____
- _____
- _____



3 | ถ้าவுสู่การเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับการแสวงหา: ให้เขียนสิ่งที่คุณสามารถทำได้ในการเข้าพบทบทวนผู้มุ่งหวังของคุณ โดยแสดงให้เห็นว่าคุณทราบว่าพวกเขา คือคนที่ค่อนข้างระมัดระวัง มีความรอบรู้และไม่ค่อยมีเวลา

ผู้มุ่งหวังที่ค่อนข้างระมัดระวังตัว	การปฏิบัติที่ฉันกำลังจะนำมาเพื่อที่จะทำให้การเข้าพบของฉันมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และ ทำให้คำพูดหรือข้อความของฉันมีความโดดเด่น:
ผู้มุ่งหวังที่มีการศึกษาดี และมีความรอบรู้	การปฏิบัติที่ฉันกำลังจะนำมาเพื่อทำให้ความรู้ของฉันทันสมัยขึ้น:
ผู้มุ่งหวังที่ไม่ค่อยมีเวลา	วิธีที่ฉันกำลังจะสื่อสารกับผู้มุ่งหวังของฉัน: การปฏิบัติที่ฉันกำลังจะนำมาสร้างความสัมพันธ์ที่ยืนยาว:

4 | จากการสัมมนาครั้งนี้ ในฐานะการเป็นที่ปรึกษาให้กับผู้มุ่งหวังของคุณ อะไรคือ สิ่งสามสิ่งที่คุณต้องการที่จะนำเสนอกับพวกเขา?

- ---
- ---
- ---



5 | ทำข้อความให้สมบูรณ์ด้วยการเติมคำลงในช่องว่างแต่ละช่อง

บุคคล ผู้ซึ่งรู้จักผู้คนมากมายจากสังคมที่หลากหลาย เรียกว่า ¹ _____
 ด้วยความกว้างขวางทางสังคมของเขาขนาด ² _____ ขอบเขาจะมี
 ขนาด ที่กว้างกว่าของคนอื่น ๆ 4 ถึง 5 เท่า พวกเขาจะมีความสำคัญมาก
 เพราะว่า พวกเขาจะนำสังคมที่แตกต่างกันเหล่านี้ ³ _____ และทำให้คุณ
⁴ _____ พวกเขาเหล่านั้นได้

6 | บุคคลต่อไปนี้ ใครเป็น คนที่รู้จักแต่ไม่คุ้นเคยนัก หรือ ผู้ช่วยเชื่อมประสาน สัมพันธ์ ที่มีความสำคัญมาก?

- A. เพื่อนที่ดีที่สุดของคุณ ผู้ที่คุณรู้จักตั้งแต่เรียนประถม อาศัยอยู่ในเมืองเดียวกันกับคุณ ไปโบสถ์เดียวกับคุณ เป็นสมาชิกในศูนย์ออกกำลังกายเดียวกันกับคุณ
- B. ผู้ออกแบบทรวมมของคุณ ผู้ที่มีลูกคำจำนวนมาก เขาได้พูดคุยกับผู้คนเหล่านั้นเกี่ยวกับเรื่องทั่ว ๆ ไปว่ามีอะไรเกิดขึ้นและน่าสนใจบ้าง ไปเข้าหลักสูตรฝึกอบรมด้านทรวมมและการแต่งหน้าเพื่อเพิ่มเติมความรู้ และร่วมวานเกี่ยวกับอุตสาหกรรมนี้อย่างสม่ำเสมอ
- C. หลานสาวของหนึ่งในหลาย ๆ คนที่คุณได้เล่นฟุตบอลด้วย: เรียนจบทางด้านสายอาชีพ ผู้ซึ่งเริ่มต้นทำงานได้ไม่นาน และ มีเพื่อนและผู้คนที่รู้จักแต่ไม่สนิทนักในมหาวิทยาลัยและผู้คนทาวด้านสายอาชีพ
- D. สมาชิกคริสตศาสนิกชนที่ชุมนุมกันโบสถ์ของคุณ และยังเป็นสมาชิกในกลุ่มผู้ศึกษาคัมภีร์ไบเบิลเดียวกับคุณอีกด้วย นอกจากนั้นยังเล่นเทนนิสกับคุณเป็นประจำ



7 | กลยุทธ์ในการแสวงหาไหนที่ตรงกับแต่ละกิจกรรมเหล่านี้? ให้เขียน H (Hunting - การค้นหา), F (Fishing - การตกบ่อล่อปลา), M (Farming - การหว่านพืชหว่านผล)

1. ติดต่อผู้มุ่งหวังที่อยู่ใน “วงกลมกลุ่มบุคคลรอบข้าง” (RW120) ของคุณ ทางโทรศัพท์ ส่วข้อความ อีเมล หรือ ทางโซเชียลมีเดียต่าง ๆ ☐
2. โพสต์ข้อความบนเว็บไซต์ (รีนา-แวร์) ผู้แทนของคุณ ☐
3. ทักไปปลิวต่าง ๆ และ/หรือ นามบัตรของคุณไว้ที่ ยิม โบสถ์ ☐
4. ไปในสถานที่ที่มีคนมาก ๆ เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด ถนนที่มีการขายสินค้า และ พูดคุยกับผู้คน那儿 ☐
5. ไปพบพวกเขาที่บ้าน ☐
6. เป็นเจ้าภาพจัดงานเลี้ยงค่ำ โดยการเชิญเพื่อน ๆ และ บรรดาเพื่อน ๆ ขอเพื่อนมาร่วมด้วย ☐
7. ทาบทามผู้มุ่งหวังผู้ซึ่งได้ตามคำถามคุณในระหว่างที่คุณกำลังนำเสนอในเรื่องการเริ่มต้นธุรกิจอยู่ ☐



8 | ตัดสินว่าประโยคต่อไปนี้ ประโยคไหน จริย ประโยคไหน เก๊จ และให้แก้ไขประโยคที่เป็นเก๊จให้ถูกต้อง

1. รออนกระทั่ว คุณได้ใช้กลุ่มผู้มุ่งหวังที่เคยรู้จักมาก่อน (Warm market) หมดก่อน แล้วค่อยเริ่มเข้าพบ หรือ ทาบทามกลุ่มผู้มุ่งหวังที่คุณยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (Cold market) จริย | เก๊จ
2. ไม่ว่าคุณจะไปที่ไหนให้คุณคอยมองหาผู้มุ่งหวังเสมอ จริย | เก๊จ
3. นำขวดน้ำพอกพารินา-แวร์ของคุณ ไปกับคุณด้วยเฉพาะในสถานที่ ที่มันสมเหตุผล จริย | เก๊จ
4. พยายามที่จะกำหนดล่วงหน้าว่าใครที่จะมาเป็นผู้แทนขายที่ดี จริย | เก๊จ
ขอรินา-แวร์
5. ดูแลห่อเลี้ยวความสัมพันธ์ที่ดีกับบรรดาผู้สมัครใหม่ และ จริย | เก๊จ
ลูกค้าของคุณไว้

9 | การเข้าทาบทามกลุ่มผู้มุ่งหวัง ให้ทำการจับคู่ระหว่างประโยคเริ่มต้น และคำตอบตอนจบ

- | | |
|--|--|
| <p>1
ถ้าผู้มุ่งหวังของคุณ พูดว่าเขา/เธอพอมีเวลาในตอนนี่.....</p> | <p>A
ให้ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป</p> |
| <p>2
ถ้าผู้มุ่งหวังของคุณสนใจที่รับฟังการนำเสนอแต่ไม่ใช่ตอนนี่.....</p> | <p>B
ให้ทำการนำเสนอ (สาริต)</p> |
| <p>3
ถ้าผู้มุ่งหวังของคุณไม่สนใจจริย ๆ</p> | <p>C
ให้ทำการนัดพบ</p> |



10 | เขียนโอกาสในการที่จะขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไปให้สมบูรณ์ โดยเขียนข้อความต่อต้านท้าย

1. หลังจาก.....
2. หลังการไปบริการ/ช่วยเหลือ.....
3. ระหว่างการ.....

11 | เติมประโยคเกี่ยวกับการสนทนาติดตามผลด้านล่างให้สมบูรณ์ อ้างถึงประเด็นต่าง ๆ ในหน้า 49-50

สวัสดี นี่คือ _____, ผู้แทนขายตรวจสอบอิสระของรีนา-แวร์
ฉันโทรมาเกี่ยวกับ _____ ที่คุณได้ซื้อไปเมื่อ _____.

12 | เขียนข้อความขอบคุณสั้น ๆ

A. เรียงลำดับประโยคในแต่ละข้อความ (1-4) ให้ถูกต้อง

1. ☐ ฉันจะรอพบคุณในวันนั้นเพื่อนำเสนอสิ่งต่าง ๆ ทั้งหมดเหล่านั้นกับคุณ!
- ☐ เราจะคุยกันเรื่องโอกาสทางธุรกิจ จุดมุ่งหมายเกี่ยวกับสภาพสิ่งแวดล้อม และ ผลิตภัณฑ์ที่น่าอัศจรรย์ ของรีนา-แวร์
- ☐ ขอขอบคุณสำหรับการรับนัดในวันจันทร์ที่..... เดือนตุลาคม.....
2. ☐ มันจะช่วยให้ฉันได้มีโอกาสที่จะนำเสนอสิ่งต่าง ๆ ที่ฉันชื่นชอบจำนวนมาก ประกอบไปด้วย.....
- ☐ ขอคุณที่ให้รายชื่อผู้คนเหล่านี้แก่ฉัน



3. ☐ ฉันมั่นใจว่าคุณจะต้องชอบและเพลิดเพลินไปกับมัน!
- ☐ ในกรณีที่คุณมีคำถามเกี่ยวกับการใช้และบำรุงรักษามัน บอกฉันได้ฉันพร้อมเสมอ
- ☐ ขอขอบคุณที่คุณได้เลือกซื้อ ____.
- ☐ และหากคุณต้องการให้ฉันไปเยี่ยมเยียน กรุณาอย่าลืมนัดใจที่จะติดต่อมา.....
4. ☐ ฉันชอบจริง ๆ ที่ได้มีโอกาสในการนำเสนอกับคุณในสิ่งที่ฉันชื่นชอบและเชี่ยวชาญกับมัน
- ☐ ขอขอบคุณสำหรับการรับฟังการนำเสนอของฉัน

B. จับคู่แต่ละข้อความจากส่วน A กับสถานการณ์ด้านล่าง

- A. ผู้มุ่งหวังของคุณได้มีการซื้อผลิตภัณฑ์บางอย่างไปแล้ว
- B. ผู้มุ่งหวังของคุณรับนัดกับคุณเรียบร้อยแล้ว
- C. คุณเพิ่งจะเสร็จสิ้นการนำเสนอ(สาริต)กับผู้มุ่งหวังของคุณไป
- D. ผู้มุ่งหวังของคุณเพื่อให้รายชื่อผู้มุ่งหวังรายต่อไปกับคุณ



13 | ผู้เชี่ยวชาญในการสนทนา เลือกบุคคลในกลุ่ม A และ C จากวงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าว (RW120) ของคุณ เขียนตัวอย่างที่คุณสามารถพูดกับพวกเขาเพื่อทำให้การสนทนาเป็นเอกลักษณ์ของคุณเอง

การปฏิบัติ	ชื่อคนในกลุ่ม A:	ชื่อคนในกลุ่ม C:
ให้ข้อมูลเกี่ยวกับตัวคุณเอง		
ถามคำถามเปิด		
ถามคำถามปิด		
เขียนสิ่งที่คุณทั้งสองมีความชอบเหมือนกัน		

14 | ทำขั้นตอนที่ 1 ถึง 3 และ ขั้นตอนพิเศษ (ที่กำหนดไว้) ให้เสร็จ เพื่อที่จะจัดการกับข้อโต้แย้งต่าง ๆ ด้านล่าง

A. ฉันไม่มีเวลา

1. เปลี่ยนข้อโต้แย้งให้เป็นคำถามในใจคุณ:

2. รับรู้ และ ยืนยันในสิ่งที่เข้าใจ:

3. นำเสนอ:



B. ฉันไม่ต้องการอะไรอีกแล้ว

1. เปลี่ยนข้อโต้แย้งให้เป็นคำถามในใจคุณ:

2. รับรู้ และ ยืนยันในสิ่งที่เข้าใจ:

3. นำเสนอ:

ขั้นตอนพิเศษ

4. เอาใจเขามาใส่ใจเรา (เข้าใจว่าเขาคิดอย่างไร) ก่อน:

5. ถามเพื่อทำความเข้าใจ:

C. ฉันขอคิดก่อน

1. เปลี่ยนข้อโต้แย้งให้เป็นคำถามในใจคุณ:

2. รับรู้ และ ยืนยันในสิ่งที่เข้าใจ:

3. นำเสนอ:

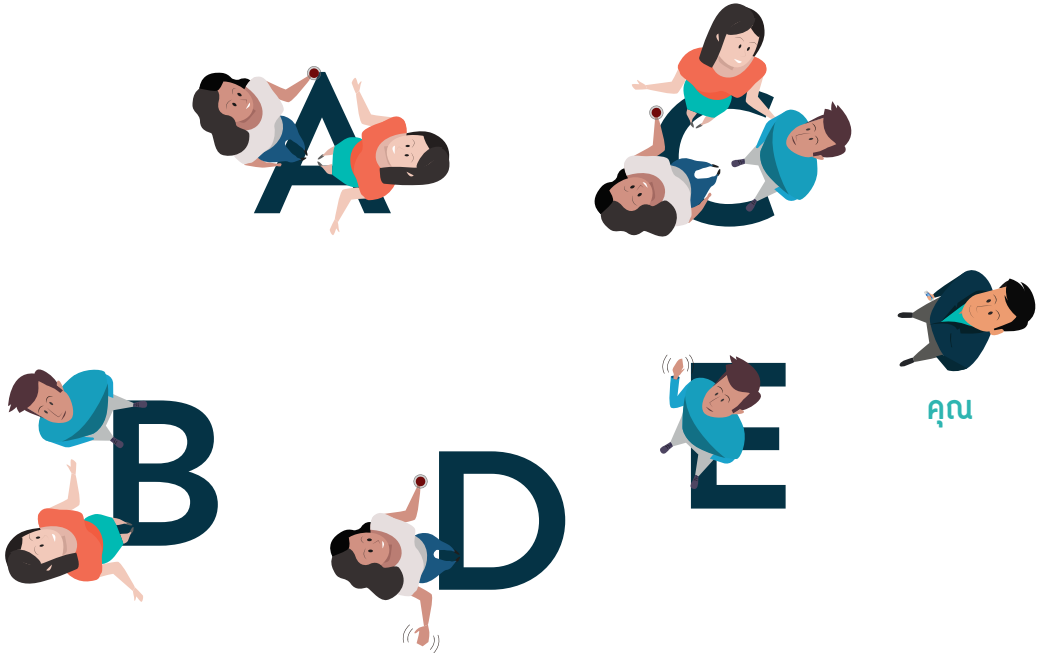
ขั้นตอนพิเศษ

4. เอาใจเขามาใส่ใจเรา (เข้าใจว่าเขาคิดอย่างไร) ก่อน:

5. ถามเพื่อทำความเข้าใจ:



15 | อ่านภาษากายของผู้มุ่งหวังของคุณ คุณเพิ่งเข้ามาในห้องซึ่งเต็มไปด้วยผู้คนแปลกหน้าที่กำลังดื่มกันอยู่ในวานเลี้ยว กลุ่มไหน (A-E) ที่คุณจะสามารถเข้าไปทาบถาม และ ร่วมสนทนาด้วยได้?¹



¹นำมาจากบทความ *Networking like a Pro: Turning Connections into Contacts*. ของ Misner, Alexander, and Hilliard (2009),

16 | ภาษากาย

A. เติมคำที่ขาดหายไป

- a) รักษา ¹ _____
อย่า ² _____ หันหน้าให้กับผู้มุ่งหวังของคุณ
- b) มอง ³ _____
ยิ้มอย่างจริงใจ ด้วย ⁴ _____
- c) พูดด้วยจังหวะที่ผู้มุ่งหวังของคุณสะดวกใจ โดยปกติแล้ว จะต้อง: ⁵ _____
เฟี้ยวพอที่จะรักษาความสนใจไว้ แต่ก็ต้อง ⁶ _____ เฟี้ยวพอที่จะ
ให้เกิดความชัดเจน

B. จับคู่แต่ละคำตอบในข้อ A กับพฤติกรรมท่าทางแสดงออกของผู้มุ่งหวังของคุณด้านล่าง

ผู้มุ่งหวัง	คุณ
	1. พยายามที่สบตาคุณ ☐
	2. หน้านี้คือขมวด หน้าบูดบึ้ง ☐
	3. รักษาระยะห่าง, กอดอก/ไขว้ขา ☐



17 | อ่านทักษะต่าง ๆ บนหน้า 66-71 และตอบคำถามต่าง ๆ ด้านล่างนี้

1. จุดแข็งของคุณคืออะไร?

2. จุดอ่อนของคุณคืออะไร?

3. อะไรบ้างที่คุณจะสามารถพัฒนาให้ดีขึ้นได้?

4. การตั้งใจที่แน่วแน่ ที่ดูเหมือนว่ามีผลอะไรสำหรับคุณ? ให้เขียนการกระทำ 3 อย่างที่คุณสามารถทำได้เพื่อแสดงว่าคุณมีความตั้งใจที่แน่วแน่:

5. ความยืดหยุ่น ที่ดูเหมือนว่ามีผลอะไรสำหรับคุณ? ให้เขียนการกระทำ 3 อย่างที่คุณสามารถทำได้เพื่อแสดงว่าคุณมีความยืดหยุ่น:

6. จัดทำแผนการแสวงหาผู้มุ่งหวังของคุณ:



คำตอบ

- 11 | 1. W | 2. W | 3. C | 4. W | 5. C | 6. W | 7. W | 8. C |
9. W (ผู้มุ่งหวังคนต่อไป) | 10. W (ผู้มุ่งหวังคนต่อไป)
- 21 | คำตอบของคุณเอง
- 31 | คำตอบของคุณเอง
- 41 | 1. ความแตกต่าง และ/หรือ ผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์
2. การบริการ: การบริหารจัดการ/การขนส่ง/การสนับสนุนขาย;
ความช่วยเหลือของคุณในฐานะผู้นำ
3. การเพิ่มมูลค่า: การเปลี่ยนแปลงชีวิตผู้คน;ช่วยรักษาสภาพสิ่งแวดล้อม
- 51 | 1. ผู้ช่วยเชื่อมประสานสัมพันธ์ | 2. ววงลมกลุ่มบุคคลรอบข้าง |
3. รวมเข้าด้วยกัน | 4. เข้าถึง
- 61 | B และ C ดูเหมือนว่าจะรู้จักผู้คน ที่อยู่นอก ววงลมบุคคลรอบข้างของ
คุณ, ซึ่งจะช่วยให้ขยายมันออกไป
- 71 | 1. H | 2. F | 3. F | 4. H | 5. H | 6. H | 7. M
- 81 | 1. เทจ อัยารอ เข้าตามทางกลุ่มผู้มุ่งหวังที่เคยรู้จักมาก่อน (Warm
market) และ กลุ่มผู้มุ่งหวังที่คุณยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (Cold
market) ในเวลาเดียวกัน และ พร้อม ๆ กัน
2. จริว
3. เทจ นำขวดน้ำพริกพารินา-แวร์ของคุณ ไปกับคุณด้วยในทุก ๆ ที่ที่
คุณไป ในทุก ๆ สถานที่ มันจะดึงดูดความสนใจ และ ก่อให้เกิด
คำถาม ซึ่งจะเป็นโอกาสของคุณในการที่จะนำเสนอ จุดมุ่งหมาย
และ ความแตกต่าง และ/หรือ ได้รับการนัดหมายให้เข้าพบ และ
/หรือ รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป
4. เทจ
5. จริว อย่าตัดสินใจแทนพวกเขาว่า ใครจะมาเป็นผู้แทนขายที่ดีของ
รีนา-แวร์



9 | 1 b | 2 c | 3 a



- 10 | 1. การนำเสนอ (สาริต) เสร็จสิ้น
2. ที่บ้านลูกค้าของคุณ
3. โทรติดตามผล



- 11 | คำตอบอาจหลากหลาย นี่คือตัวอย่าง:
IR = ผู้แทนขายตราอิสระของรีนา-แวร์
C = ลูกค้า



IR: สวัสดี นี่คือ แอนโทเนีย โลเปซ, ผู้แทนขายตราอิสระของรีนา-แวร์ ฉัน
โทรมาเกี่ยวกับ ชุดเซฟ ที่คุณได้ซื้อไปเมื่อสัปดาห์ที่แล้ว คุณได้ลองใช้มัน
หรือยังคะ?

C: ใช่แล้ว		C: ยังไม่ได้ใช้...
IR: มันยอดเยี่ยมใช่ไหม? C: ค่ะ...	IR: แล้วคุณใช้ปรุง อาหารอะไรคะ? C: [ชื่อของอาหาร] IR: ฟังดูดีนะคะ/ น่าอร่อย...	IR: ฉันมั่นใจว่าคุณจะ ต้องชอบและเพลิดเพลิน ไปกับมัน!
IR: และคุณมีคำถาม อะไรหรือไม่เกี่ยวกับ ภาชนะเหล่านี้?	C: ใช่ค่ะ IR: (รับมือกับคำถาม)	C: ไม่แน่ใจค่ะ IR: ค่ะ หากคุณมีคำถาม เกี่ยวกับการซื้อครั้งนี้ติดต่อ ฉันได้ ไม่ต้องเกรงใจนะคะ คุณมีเบอร์ติดต่อฉันแล้ว

- 12 | A.** 1. ขอขอบคุณสำหรับการรับนัดในวันจันทร์ที่.... เดือนตุลาคม....
เราจะคุยกันเรื่องโอกาสทางธุรกิจ จุดมุ่งหมายเกี่ยวกับสภาพสิ่งแวดล้อม และ ผลิตภัณฑ์ที่น่าอัศจรรย์ ขอรีนา-แวร์
ฉันจะรอพบคุณในวันนั้นเพื่อนำเสนอเรื่องทั้งหมดเหล่านั้นกับคุณ!
2. ขอขอบคุณที่ให้รายชื่อผู้คนที่ฉันนี้แก่ฉัน
มันจะช่วยให้ฉันได้มีโอกาสที่จะนำเสนอสิ่งต่าง ๆ ที่ฉันชื่นชอบ
จำนวนมากเกี่ยวกับมันมาก ประกอบไปด้วย...
3. ขอขอบคุณที่คุณได้เลือกชื่อ ____.
ฉันมั่นใจว่าคุณจะต้องชอบและเพลิดเพลินไปกับมัน!! ในกรณีที่คุณมี
คำถามเกี่ยวกับการใช้และบำรุงรักษามัน บอกฉันได้ฉันพร้อมเสมอ
และหากคุณต้องการให้ฉันไปเยี่ยมเยียน กรุณาอย่าลังเลใจที่จะ
ติดต่อมา....
4. ขอขอบคุณสำหรับการรับฟังการนำเสนอของฉัน
ฉันชอบจริง ๆ ที่ได้มีโอกาสในการนำเสนอกับคุณในสิ่งที่ฉันชื่นชอบ
และเชี่ยวชาญกับมัน

B. A 3 | B 1 | C 4 | D 2

13 | คำตอบของคุณเอง

- 14 | A.** 1. คุณช่วยให้เหตุผลกับฉันหน่อยว่าทำไมถึงต้องใช้เวลาทำเรื่องนี้?
2. ตกลง คุณกำลังบอกว่าคุณยังไม่มีเวลาในตอนนี้อยู่?
3. วันเรามานัดพบกันใหม่ในภายหลัง

- B.**
1. อะไรบ้างที่คุณกำลังนำเสนอ ที่ฉันอาจจะต้องการ?
 2. ฉันเข้าใจ คุณกำลังพูดว่าคุณจะไม่พิจารณาเครือข่าย และ เครือข่ายกรองน้ำ หรือ โอกาสทางธุรกิจที่ยอดเยียมของเรา?
 3. แล้วถ้าฉันจะนำเสนอคุณเฉพาะส่วนที่สำคัญ ๆ ละคะ?
 4. ฉันเข้าใจคะ คุณกังวลเพราะว่าคุณต้องการที่จะทราบว่า ผลิตภัณฑ์เหล่านี้จะตอบสนองความต้องการของคุณได้อย่างไร?
 5. ฉันเข้าใจคะ จริย ๆ แล้วคุณมีสิทธิที่จะพูดแบบนั้น คุณจะระวังเกี่ยวไหมถ้าจะอธิบายมันให้ฉันได้ทราบ?
- C.**
1. คุณทำให้ฉันเห็นหน่อยได้ไหมว่ามันจะดีกับฉันอย่างไร?
 2. ฉันเข้าใจคะ คุณกำลังพูดว่าคุณต้องการเวลา ข้อมูลที่มากกว่านี้จากฉันหรือบางที คุณอาจจะต้องการปรึกษากับคนอื่นก่อน?
 3. ฉันจะสามารถนำเสนอให้กับคุณและคนอื่นพร้อม ๆ กันได้.... หรือ | ฉันจะสามารถให้คุณมีสิทธิในการจับฉลากรางวัลผลิตภัณฑ์ที่ยอดเยียมได้อีกด้วย?
 4. ฉันเข้าใจคะ คุณกังวล เพราะว่าคุณต้องการมั่นใจว่า นี่คือสิ่งที่คุณต้องการจริง ๆ ?
 5. ฉันเข้าใจคะ จริย ๆ แล้วคุณมีสิทธิที่จะพูดแบบนั้น คุณจะระวังเกี่ยวไหมถ้าจะอธิบายมันให้ฉันได้ทราบ?

151

กลุ่ม B คือ กลุ่มที่น่าเข้าตาบทมากที่สุดใน ภาษากายบอกว่ายินดี (เปิดรับ) ให้ผู้อื่นเข้าร่วมคุยด้วยได้

กลุ่ม A ดูเหมือนจะกำลังคุยกันแบบติดพันเอาเป็นเอาตาย

กลุ่ม C คนที่อยู่ด้านซ้ายอาจจะเปิดรับ แต่ที่เหลือสองคนดูเหมือนกำลังติดพัน

คน E ดูเหมือนกำลังจะเดินไปหาคน D แต่ก็ไม่แน่ใจว่าพวกเขาจะเปิดรับหรือไม่ อาจจะเพียงแค่เริ่มต้นสนทนากัน



- 16 | A.**
1. รักษาระยะห่าง ให้ผู้มุ่งหวังของคุณรู้สึกสะดวกใจ
 2. กอดหรือกอดนั้ไขว้ขา
 3. สบตาผู้มุ่งหวังของคุณ
 4. รินฝีปากและสีหน้าของคุณ
 5. เร็ว
 6. ช้า



- B.** 1. B | 2.C | 3. A

- 17 |** คำตอบของคุณเอง





การประเมินตนเอง



ถ้าคุณกำลังใช้ Mobile Version ในการสัมมนานี้ ให้ใช้ปากกาหรือดินสอ และกระดาษในการเขียนคำตอบของคุณ และถ้าเป็นไปได้ ให้พิมพ์หน้าที่เกี่ยวกับแบบฝึกหัดที่จะทำออกมา

การประเมินตนเอง

ตอบคำถามข้อ 1-8 ตรวจสอบคำตอบของคุณ และ รวมคะแนนของคุณที่ตอบถูก

11 เลือกคำตอบที่ถูกต้อง

1. กลุ่มผู้มุ่งหวังที่เคยรู้จักมาก่อน (Warm market) ของคุณคือ... :

- A. วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้างโดยตรงของคุณ
- B. ผู้มุ่งหวังคนต่อไป
- C. คนที่รู้จักแต่ไม่คุ้นเคยนัก
- D. ทั้งหมดข้างต้น

2. คนที่รู้จักแต่ไม่คุ้นเคยนัก... :

- A. อาศัยอยู่ในสังคมเดียวกันกับคุณ
- B. อาศัยอยู่ต่างสังคมกับคุณ
- C. ไม่สามารถเป็นแหล่งขอผู้มุ่งหวังของคุณได้
- D. ไม่มีข้อใดถูก

3. ผู้มุ่งหวังคนต่อไป... :

- A. เป็นผู้ที่จะแพร่ขยายวงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้างของคุณออกไป
- B. แนะนำคนที่รู้จักแต่ไม่คุ้นเคยนักให้กับคุณ
- C. ดูเหมือนจะว่าน่าจะพอพูดคุยกับคุณได้
- D. ทั้งหมดข้างต้น

4. ก้าวสู่การเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับรีนา-แวร์... :

- A. เป็นผู้ที่จะแพร่ขยายวงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้างของคุณออกไป
- B. แนะนำคนที่รู้จักแต่ไม่คุ้นเคยนักให้กับคุณ
- C. ดูเหมือนจะว่าน่าจะพอพูดคุยกับคุณได้
- D. ทั้งหมดข้างต้น

5. ก้าวสู่การเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับการแสวงหา คุณ... :

- A. ทำให้การเข้าพบของคุณมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และ ทำให้คำพูด หรือ ข้อความของคุณมีความโดดเด่น
- B. ทำให้ความรู้ของคุณทันสมัยอยู่เสมอ
- C. มุ่งเน้นไปที่ผลประโยชน์ของผู้มุ่งหวัง และ มีเป้าหมายในเรื่องของความสัมพันธ์ระยะยาว
- D. ทักหมดข้าวตัน

6. ผู้ช่วยเชื่อมประสานสัมพันธ์ คือ... :

- A. ผู้ที่อาศัยอยู่ในสังคม สิ่งแวดล้อม และ วัฒนธรรมเดียวกันกับคุณ
- B. คนที่สามารถหยุดการแผ่ขยายวงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้างของคุณออกไป
- C. คนที่ “วงกลมกลุ่มบุคคลรอบข้าง” ของพวกเขาจะมีขนาดที่กว้างกว่าคนอื่น ๆ 4 ถึง 5 เท่า
- D. คนที่ไม่มีสังคม

คะแนน: ☐ /6

21 ประโยชน์ที่ ไม่ใช่ กลยุทธ์ในการแสวงหา ตามการสัมมนา

- A. แพร่กระจายข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับธุรกิจของคุณให้กับผู้มุ่งหวังที่มีความสนใจที่คุณได้กำหนดไว้
- B. โทรหรือส่งข้อความให้กับผู้มุ่งหวังของคุณอย่างสม่ำเสมอ
- C. การกำหนดกลุ่มผู้มุ่งหวังของคุณการเข้าหาและการทบทวน
- D. ทำให้คุณเป็นที่รู้จักและมองเห็นได้

คะแนน: ☐ /1

3| ตัดสินว่า ข้อความตามประโยคต่อไปนี้ จริง หรือเป็น เท็จ จากการสัมภาษณ์

- | | |
|--|-------------|
| A. ใช้กลยุทธ์ที่ผสมผสานกันไปในในการแสวงหา | จริง เท็จ |
| B. ใช้บัตรจับฉลาก (RW54) ในการเข้าทบทวนกลุ่มผู้มุ่งหวังที่เคยรู้จักมาก่อน (Warm market) ของคุณ | จริง เท็จ |
| C. การพูดคุยที่มีประสิทธิภาพ (ระบบดาว 5 แฉก) สามารถนำมาใช้ได้เฉพาะกับกลุ่มผู้มุ่งหวังที่เคยรู้จักมาก่อน (Warm market) | จริง เท็จ |
| D. เมื่อคุณจะทำการนัดพบ ให้กำหนดวันและเวลาที่จะพบ | จริง เท็จ |
| E. อย่าพูดถึงเรื่องเกี่ยวกับประโยชน์ในการเข้าร่วมรับฟังการนำเสนอ ในขณะที่ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป | จริง เท็จ |
| F. ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไปหลังจากการทำการนำเสนอเสร็จ หลังจากการให้บริการ/การไปเยี่ยมเยียนเพื่อช่วยเหลือให้กับผู้มุ่งหวังของคุณ ระหว่างการโทรติดตามผล | จริง เท็จ |

คะแนน: ☐ /6

4| จากการสัมภาษณ์ ดูว่าสิ่งไหนสามารถนำมาใช้ได้

กับการติดตามผลกับผู้มุ่งหวังหรือลูกค้า....

- A. โทรหาพวกเขา และ ชื่นชมในการตัดสินใจซื้อของเขา
- B. เสนอการไปสาธิตการใช้ผลิตภัณฑ์
- C. เพิกเฉยกับคำถามที่คุณไม่สามารถตอบได้
- D. แจ้งให้เขาทราบถึงผลิตภัณฑ์ใหม่
- E. ถามพวกเขาว่า พวกเขาทำอะไรในช่วงเวลาว่างของพวกเขา
- F. ถามพวกเขาว่า พวกเขาทำลัวทำอะไรอยู่
- G. ส่วนเงินให้กับพวกเขา
- H. ส่วนข้อความสั้น ๆ ขอบคุนพวกเขา

คะแนน: ☐ /5

5| จับคู่แต่ละครึ่งของประโยค (ซ้าย และ ขวา) ให้ถูกต้องสมบูรณ์

- | | |
|-----------------------------------|---|
| 1 | A |
| มีการสนทนาพูดคุยกับผู้หญิง | เพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับผู้หญิงของเรา |
| ของคุณ... | |
| 2 | B |
| แชร์ข้อมูลเกี่ยวกับคุณเล็กน้อย... | ให้เพียงพอแก่ที่จะทำให้ผู้หญิงของคุณ |
| | รู้สึกสะดวกใจที่จะพูดคุยสนทนากับคุณ |
| 3 | C |
| ถามคำถามต่าง ๆ ... | ผู้หญิงของคุณเป็นใคร และ พวกเขา |
| | กำลังต้องการอะไร |
| 4 | D |
| พูดคุยเกี่ยวกับบางอย่างที่... | และพยายามเชื่อมความสัมพันธ์กับ |
| | พวกเขา |
| 5 | E |
| รับฟังเพื่อให้เข้าใจว่า... | คุณและผู้หญิงของคุณสนใจอยู่ |

คะแนน: /5

6| ข้อความไหนที่ ไม่ใช่ ขั้นตอนในการจัดการกับข้อโต้แย้ง?

- A. เปลี่ยนข้อโต้แย้งให้เป็นคำถามในใจคุณ
- B. ยืนยันข้อโต้แย้ง
- C. ติดตามผลกับผู้หญิงของคุณ
- D. นำเสนอทางเลือก
- E. เข้าใจกับความรู้สึกเขา (เอาใจเขามาใส่ใจเรา)
- F. ถามเพื่อทำความเข้าใจ

คะแนน: /1

7| จับคู่ภาษากายของผู้มุ่งหวังของคุณ (1-3) กับของคุณ (A-C) ที่ได้จากการสัมภาษณ์

1 รักหาระยะห่าง, กอดอก/ไขว้ขา

2 พยายามที่สบตาคุณ

3 หน้านี้ว่คิ้วขมวด หน้าบูดบึ้ง

A พูดด้วยจังหวะเร็วเพียวพอที่จะรักษาความสนใจไว้ แต่ก็ต้องช้าเพียวพอที่จะให้เกิดความชัดเจน

B ยิ้มด้วยริมฝีปากและสีหน้าของคุณ

C นั่งหรือยืนในที่ที่เขาสามารถมองเห็นคุณและใบหน้าคุณได้

คะแนน: /3

8| ให้คำจำกัดความที่สมบูรณ์ของคำที่อยู่ด้านล่างนี้

การจัดการอย่างเป็นระบบ • ความยืดหยุ่น • การตั้งใจแน่วแน่

A _____: ความสามารถที่จะฟื้นตัวได้อย่างรวดเร็วจากความยุ่งยากต่าง ๆ

B. _____: มีการจัดเตรียมรูปแบบและมีระเบียบวินัย

C. _____: การตั้งใจทำบางสิ่งถึงแม้ว่ามันจะยาก หรือ มีคนอื่นไม่เห็นด้วย

คะแนน: /3

คะแนนรวม:

/30

การประเมินตนเอง - คำตอบ

1| 1 .D | 2. B | 3. D | 4. A | 5. D | 6. C



2| B



- 3|
1. จริง
 2. เท็จ ใช้ววกลมกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120) ของคุณ และ การพูดคุยที่มีประสิทธิภาพ (ระบบดาว 5 แฉก) ใช้บัตรจับฉลาก (RW54) ในการเข้าทาบตามกลุ่มผู้มุ่งหวังที่ไม่เคยรู้จักมาก่อน (Cold market) ของคุณ
 3. เท็จ ถ้าคุณไม่มีบัตรจับฉลาก (RW54) อยู่ในมือ คุณสามารถใช้ระบบ การสนทนา 5 ประเด็นสำคัญ เพื่อที่จะจดจำได้ว่าคุณได้พูดอะไรไปบ้าง
 4. จริง
 5. เท็จ ให้เน้นย้ำถึงประโยชน์ที่จะได้รับจากการเข้าฟังการนำเสนอ
 6. จริง



4| A | B | D | F | H



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



6| C



7| 1 C | 2 B | 3 1



8| A. ความยืดหยุ่น | B. การจัดการอย่างเป็นระบบ | C. การตั้งใจแน่วแน่



คุณทำได้ดีแค่ไหนแล้ว?

คะแนนรวม	ข้อแนะนำ
0 - 15	เนื้อหาที่มีจำนวนมากขนาดนี้ อาจจะยากไปหน่อยสำหรับคุณ ในตอนนี้ ให้ทบทวนเนื้อหาต่าง ๆ และ ลองทำแบบฝึกหัด และ ประเมินผลอีกครั้งหนึ่ง
16 - 25	ทำได้ดีมาก! คุณได้เรียนรู้เนื้อหาของการสัมมนานี้เกือบหมด แล้ว ไปดูคำตอบที่คุณตอบผิด: และดูว่าคุณเข้าใจหรือไม่ว่าทำไมมันถึงผิด? ให้กลับไปดูเนื้อหา และ ทบทวนในส่วนนั้น ๆ อีกครั้ง
26 - 30	ยอดเยี่ยมมาก! คุณเข้าใจเนื้อหาทั้งหมด หรือ เกือบทั้งหมด ของการสัมมนานี้แล้ว ตรวจสอบคำตอบที่คุณตอบผิด: และดูว่าคุณเข้าใจหรือไม่ว่าทำไมมันถึงผิด? ให้กลับไปดูเนื้อหา และ ทบทวนในส่วนนั้น ๆ อีกครั้ง



ย้อนกลับ

RENA WARE UNIVERSITY

RENA WARE



RW203.03.0120 | Home Office U.S.A. (425) 881.6171 | © 2020 R.W.I.

renaware.com