

การสัมมนาเรื่อง การแสวงหาผู้มุ่งหวังเพื่อเดินทางสู่ความสำเร็จ

คู่มือฉบับสมบูรณ์ในการที่จะค้นหา และเชื่อมสัมพันธ์กับผู้ที่ผู้แทนใหม่ และ
ว่าที่ลูกค้าในอนาคต

RWU



ยินดีต้อนรับสู่ การสัมมนาเรื่อง การแสวงหาผู้มุ่งหวังเพื่อเดินทางสู่ความสำเร็จ

ธุรกิจของเราเกี่ยวข้องกับผู้คน: เราได้ทำการแชร์เรื่องราวของ จุดมุ่งหมาย ความแตกต่าง และ ผลิตภัณฑ์ของเราให้กับผู้อื่น ทั้งนี้ ก็เพื่อที่จะช่วยให้พวกเขาได้เปลี่ยนแปลงชีวิตของเขาให้ดีขึ้น ในการที่จะทำตามนั้นได้ทั้งหมด เราจำเป็นต้องค้นหาและทำการเชื่อมสัมพันธ์กับเหล่าบรรดาว่าที่ผู้แทนใหม่และว่าที่ลูกค้าในอนาคต: ดังนั้นเราต้องทำการแสวงหา

การสัมมนานี้ได้ถูกออกแบบมา เพื่อที่จะช่วยคุณเกี่ยวกับการแสวงหา เริ่มต้นจากการทำแผนผังของผู้มุ่งหวัง ไปจนถึงการเข้าถึงหรือเข้าพบ และ การติดตามผลงานในที่สุด **ซึ่งมันจะมุ่งเน้นไปที่ 2 เรื่องหลัก ๆ คือ 1) การที่จะรับการนัดพบ และ 2) การขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป** มันยังมีข้อแนะนำต่าง ๆ เกี่ยวกับสถานที่และวิธีที่จะได้พบกับบรรดาผู้มุ่งหวัง รวมถึงว่าเราจะบอกอะไรกับพวกเขาดีเพื่อให้เขาได้รับนัดเรา ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผู้คนนี้ จะขึ้นอยู่กับ การสร้างความสัมพันธ์ที่ดี และนี่คือ วิธีการที่คุณจะได้เริ่มสร้างมันขึ้นมา

จะใช้การสัมมนานี้อย่างไร เพื่อการเรียนรู้และการสอนผู้อื่น

การสัมมนานี้ได้ถูกออกแบบมาเพื่อทั้งการเรียนรู้ตามลำพังและการเรียนรู้ในห้องเรียน มันจะประกอบไปด้วย 3 ส่วนหลัก ๆ ด้วยกัน:



เนื้อหา



สมุดงาน หรือ
แบบฝึกหัด



สไลด์สำหรับ
ผู้ทำการฝึกอบรม

สำหรับการเรียนส่วนตัวหรือเรียนเดี่ยว

ใช้เนื้อหาในแต่ละส่วนไปพร้อม ๆ กับแบบฝึกหัดส่วนที่เกี่ยวข้องกัน และในตอนท้าย ให้ทำการประเมินตนเอง เพื่อดูว่าคุณได้เรียนรู้ไปได้มากแค่ไหนแล้ว

สำหรับการเรียนในห้องเรียนหรือเรียนเป็นกลุ่ม

ใช้สไลด์สำหรับผู้ทำการฝึกอบรบและหน้าเนื้อหาต่าง ๆ คุณสามารถทำแบบฝึกหัดต่าง ๆ ตามที่ได้แนะนำบนสไลด์ อย่างไรก็ตาม ต้องให้ความสำคัญกับการทำบทบาทสมมุติ (Role Plays) ด้วย: ซึ่งมันได้ถูกออกแบบมาเพื่อจำลองการพูดโต้ตอบกับผู้มุ่งหวัง และ มันจะทำได้ยากสำหรับการเรียนโดยลำพังคนเดียว

ให้ความสำคัญกับเครื่องหมายต่าง ๆ เหล่านี้



ข้อสำคัญทางด้านกฎหมาย ซึ่งคุณจำเป็นต้องทราบ



เทคนิคสำคัญ



สิ่งที่ควรจดจำ



สิ่งที่ควรพูด



แหล่งข้อมูลอ้างอิงเพิ่มเติม



สรุปงาน หรือ แบบฝึกหัด

“

**“ทำธุรกิจของคุณด้วยความซื่อสัตย์สุจริต
ยึดถือหลักคุณธรรม และ
มีระดับจริยธรรมที่สูงสุดเสมอ!”**

”

เอกสารนี้เป็นเอกสารของบริษัทรีนา-แวร์ อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล อนุญาตให้นำมาเพื่อใช้ในการอื่น
เนื้อหาต่างๆ ไม่สามารถดึงออกมาเพื่อนำไปใช้ในการอื่น

การสัมมนาเรื่อง การแสวงหาผู้มุ่งหวังเพื่อเดินทางสู่ความสำเร็จ

คู่มือฉบับสมบูรณ์ในการที่จะค้นหา และ เชื่อมสัมพันธ์กับผู้ที่ผู้แทนใหม่
และว่าที่ลูกค้าในอนาคต

เกี่ยวกับการสัมมนานี้

- บริบทของการสัมมนานี้ 6
- สิ่งที่คุณต้องใช้ในการสัมมนานี้10

พื้นฐานของการแสวงหา

- การแสวงหาคืออะไร และ ทำไมต้องทำ?12
- ใครคือผู้มุ่งหวังของคุณและพวกเขาอยู่ที่ไหนกัน?13

สรุปคร่าว ๆ : พื้นฐานของการแสวงหา19

วิธีการแสวงหา

การเตรียมตัว21

- เป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับรีนา-แวร์อย่างลึกซึ้ง21
- เป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับผู้มุ่งหวัง24

การลงมือทำ30

1. ใช้กลยุทธ์หลาย ๆ อย่าง: การค้นหา การตกบ่อล่อปลา และ
การหว่านพืชหวังผล!31
2. การเข้าพบหรือการเข้าถึง36
3. การติดตามผลงาน48

สรุปคร่าว ๆ : วิธีการแสวงหา53

ทักษะในการแสวงหา

การสื่อสาร

- ก้าวสู่การเป็นผู้เชี่ยวชาญในการสนทนา56
- รับฟังเพื่อเอาชนะการต่อต้าน58
- การจัดการกับข้อโต้แย้ง63
- การใช้การสื่อสารที่ไม่ใช้ถ้อยคำ (ภาษากาย)64

ทักษะส่วนตัว

- การตั้งใจแน่วแน่66
- ความยืดหยุ่น67
- การจัดการอย่างเป็นระบบ69

สรุปคร่าว ๆ : ทักษะส่วนตัว72

เริ่มเดี๋ยวนี้เลย: เตรียมพร้อม, ทบทวน, เริ่มเลย!74

อภิธานศัพท์78

ภาคผนวก

1. กระบวนการ การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ:
 เครื่องมือเพิ่มเติม85
2. วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RWI20)86
3. การพูดคุยที่มีประสิทธิภาพ ระบบดาว 5 แฉก:
 ตัวอย่างบทสนทนาเพิ่มเติม88
4. สิ่งที่ต้องทำ และ ไม่ควรทำ สำหรับการเข้าพบด้วยตัวเอง
 ด้วยการโทรศัพท์ และทาวออนไลน์.....90
5. บุคลิกลักษณะในการแสวงหาผู้มุ่งหวังของคุณเป็นอย่างไร?95
6. กลยุทธ์ในการแสวงหาผู้มุ่งหวังในวานเสี้ยว99
7. เคล็ดลับในการจดจำชื่อคน101
8. บทบาทสมมุติ102

บริบทของการสัมมนา

รีนา-แวร์ ได้มีการพัฒนาระบบซึ่งได้รับการพิสูจน์แล้วว่ามีประสิทธิภาพมาก ในการที่จะทำให้ผู้คนได้เข้ามาร่วมกับทีมงานของคุณ มาเป็นลูกค้าของคุณ หรือ เป็นทั่วคู้ ซึ่งเราได้เรียกมันว่า “การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ” ตามที่แสดง ในตารางที่ 1 ระบบการนำเสนอที่สมบูรณ์แบบครอบคลุมกระบวนการทั้งหมด ของการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้มุ่งหวังของคุณ ตั้งแต่การเข้าพบพวกเขา ไปจนถึง การติดตามผลงานหลังจากรับสมัครและการขาย

การสัมมนานี้จะมุ่งเน้นที่ขั้นตอนต้น ๆ ของกระบวนการ ที่ที่คุณจะได้กำหนด หา และ เข้าพบผู้มุ่งหวังของคุณ เพื่อที่จะตัดสินใจว่า จะเริ่มทำการนำเสนอ กันที่ หรือทำการนัดพบก่อน หรือทำการขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไปดี มันจะ อธิบายถึงวิธีที่จะขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป (อธิบายให้เห็นเด่นชัดในตารางที่ 1) ส่วนต่าง ๆ เหล่านี้ จะมีการแสดงรายละเอียดในตารางที่ 2

ส่วนอื่นๆ ของระบบการนำเสนอที่สมบูรณ์แบบได้ จะมีอยู่ในการสัมมนาอื่น ๆ ตามที่ได้แสดงไว้ใน ภาคผนวก 1

ตัวแสดงต่อไปนี้จะช่วยอธิบายแนวคิดต่าง ๆ ในการสัมมนานี้:



ผู้แทนขายตรงอิสระ
รีนา-แวร์



ผู้มุ่งหวัง

คอยระวังด้วย เพราะพวกเขา
เขาอาจจะอยู่ในชุดแต่งงาน
ที่แตกต่างออกไป!

ตารางที่ 1: กระบวนการการนำเสนอที่สมบูรณ์แบบโดยสรุป

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

ตารางที่ 2: การแสวงหาผู้มุ่งหวัง

สิ่งที่ทำ	สิ่งที่ใช้
1 กำหนดกลุ่มผู้มุ่งหวัง กำหนดกลุ่มผู้มุ่งหวังที่รู้จักมาก่อน (Warm market) และยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (Cold market) ลำดับความสำคัญ	กลุ่มผู้มุ่งหวังที่คุณรู้จักมาก่อน: วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120)
การเตรียมตัว ค้นหาข้อมูล/ศึกษา: • รีนา-แวร์ • ผู้มุ่งหวัง	การค้นหาวิจัยทางออนไลน์ (เช่น การฝึกอบรมของ รีนา-แวร์ สื่อสังคมออนไลน์ต่าง ๆ) และจากแหล่งความรู้อื่น ๆ (เช่น งานทางสังคมต่าง ๆ)
2 การลงมือทำ กิจกรรมต่าง ๆ ที่สามารถหาผู้มุ่งหวังได้	กิจกรรมที่แนะนำ ในการสัมมนา นี้ หน้า 31-35
การเข้าพบ แนะนำตัวเอง และ รีนา-แวร์สั้น ๆ	• ผู้มุ่งหวังที่ยังไม่รู้จักมาก่อน: บัตรจับฉลาก(RW54); บทสนทนาสั้น ๆ ที่อยู่ด้าน 1 • ผู้มุ่งหวังที่รู้จักมาก่อน: การพูดคุยที่มีประสิทธิภาพ
ตัดสินใจว่า: เริ่มนำเสนอ/ทำการนัดหมายเข้าพบ/ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป	คำถามท้ายบทสนทนาสั้น ๆ หรือ ดัดแปลงให้เหมาะสมกับกลุ่มผู้มุ่งหวังที่คุณรู้จักมาก่อน (Warm market)
การนำเสนอ: ทำได้ทันที เริ่มต้นการนำเสนอ	โบรชัวร์การสรรหาผู้สมัคร “ความแตกต่างของรีนา-แวร์” (RW516)



สรุปข้อควรระวัง/ข้อควรระวัง
เป็นผู้นำเสนอรีนา-แวร์ ด้วย/แบบ นำที่มีคุณสมบัติและความสามารถสูงที่สุดของรีนา-แวร์ และขอข้อมูลเบื้องต้นจากผู้มุ่งหวัง การนำเสนอจะใช้เวลาประมาณ 15 นาที ซึ่งจะสามารถดำเนินการนำผู้มุ่งหวังเข้าสู่วงจรการขายและการเสนอขาย ได้เป็นอย่างดี ขอเชิญติดต่อฝ่ายการตลาด หรือกลุ่มวิจัยเพื่อขอรายละเอียดการจับฉลากรางวัลรีนา-แวร์ฟรี เพียงแสดงบัตรเข้าชม 2-3 สำเนาเท่านั้น
กล่าวขอบคุณและกล่าวทักทายผู้มุ่งหวัง/แนะนำต่อไป

ค้นหา
ตอนมีผู้มุ่งหวัง/แบบนำหรือมีกลุ่มของ 100 และจะดำเนินการจับฉลากรางวัลรีนา-แวร์

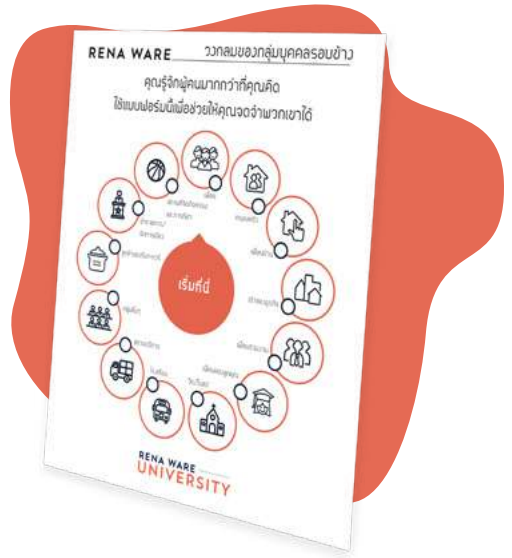


สิ่งที่ทำ	สิ่งที่ใช้	
การนำเสนอ: ภายในอาทิตย์นี้ ทำการนัดหมายเข้าพบ		
ตรวจสอบตารางการทำงาน ของคุณ และกำหนดวันเวลาให้ ผู้มุ่งหวังเลือกหนึ่งใน 2 วัน	ปฏิทินตารางนัดหมายของคุณ	
หาข้อมูลติดต่อของผู้มุ่งหวัง	บัตรรับฉลาก (RW54) : ด้าน 1	
กล่าวขอบคุณผู้มุ่งหวัง และ มอบเบอร์ติดต่อของคุณ พร้อมทั้งกำหนดวัน และ เวลานัดหมายเข้าพบ	- ใบปลิว (AQ645-RW92) - นามบัตรของคุณ	
การนำเสนอ: ผู้มุ่งหวังไม่สนใจจริง ๆ ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป		
3 การติดตามผล	บัตรรับฉลาก (RW54) : คำถามข้อ 8-9	8 คุณผู้จัดอบรมได้แจ้งให้สามารถนำใบปลิวไปแจกจ่ายได้หรือไม่? และหากสามารถนำใบปลิวไปแจกจ่ายได้หรือไม่? 9 คุณผู้จัดอบรมได้แจ้งให้สามารถนำใบปลิวไปแจกจ่ายได้หรือไม่? แล้วคุณล่ะ?
ติดต่อ: - ลูกค้าปัจจุบัน - รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป - ผู้มุ่งหวังที่เคยพบ แต่ ไม่เคยตัดสินใจอะไร	- วากลมของกลุ่ม บุคคลรอบข้าง / - บัตรรับฉลาก (RW54) : - สื่อสังคมออนไลน์ต่าง ๆ	

อะไรบ้างที่คุณต้องใช้ ในการสัมมนา

เพื่อให้เกิดประโยชน์มากที่สุดจากการสัมมนา คุณต้องการสิ่งเหล่านี้:

ววกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง
(RW120)



บัตรจับฉลาก
(RW54)



โทรศัพท์มือถือของคุณ

พื้นฐานขอ การแสวงหา



- การแสวงหาคืออะไร และ ทำไมเราถึงต้องทำ?
- ใครคือกลุ่มผู้มุ่งหวังของคุณ และ พวกเขาอยู่ที่ไหนกัน?
- กล่าวโดยสรุป:
พื้นฐานของการแสวงหา

การแสวงหาคืออะไร และ ทำไมเราถึงต้องทำ?

การแสวงหา คือ การค้นหาและการเชื่อมสัมพันธ์กับผู้คนต่าง ๆ เพื่อนำเสนอ จุดมุ่งหมาย ความแตกต่าง และ ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ให้กับพวกเขาเหล่านั้น มันเป็นเรื่องเกี่ยวข้องกับ การสำรวจผู้คนรอบ ๆ ตัวคุณ การค้นหา และ การเข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้ได้พบปะกับผู้คน การเข้าพบ การทำการนัดหมายเพื่อนำเสนอ การขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป และ การติดตามผล

การแสวงหา จริง ๆ แล้วคือจุดเริ่มต้นของธุรกิจของคุณ ธุรกิจของพวกเราเกี่ยวข้องกับผู้คน ที่อยู่บนรากฐานของการสร้างความสัมพันธ์ การแสวงหาหมายความว่า การสร้าง และการรักษาสัมพันธ์ภาพ ที่จะทำให้ธุรกิจของคุณ เจริญเติบโตและประสบความสำเร็จได้

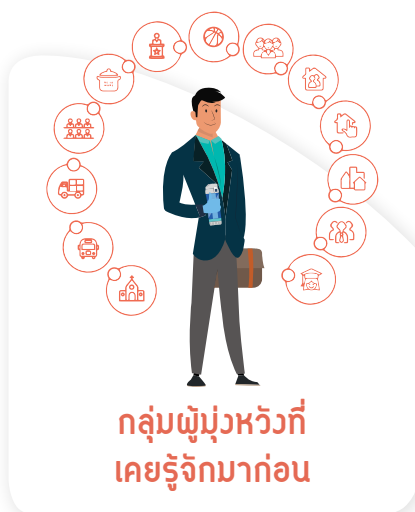


ใครคือกลุ่มผู้มุ่งหวังของคุณ และพวกเขายู่ที่ไหนกัน?

ผู้มุ่งหวัง คือ ใครก็ได้ที่จะเข้าร่วมงานกับคุณ และ เข้าเป็นผู้แทนขายตรงอิสระของรีนา-แวร์ ใครก็ได้ที่จะกลายเป็นลูกค้า หรือ อาจจะเป็นทั้งคู่

ผู้มุ่งหวัง คือ สิ่งที่สำคัญต่อความก้าวหน้าของคุณ: ยี่งคุณได้พูดคุยกับผู้มุ่งหวังหลายคนเท่าไร โอกาสที่คุณจะได้รับสมัครทีมงาน ได้ขาย ได้สอน และ แน่นนอน การเจริญเติบโตของธุรกิจของคุณก็จะมากขึ้นเท่านั้น

ตามหลักการ คนทุก ๆ คน คือ ผู้มุ่งหวัง ดังนั้น คุณได้มีผู้มุ่งหวังมากกว่าที่คุณคิดแล้วมากมาย! โดย “กรอบอ่าวอิง” แล้ว ผู้มุ่งหวังแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ๆ คือ:



1. กลุ่มบุคคลรอบข้าง
(RW120) ของคุณโดยตรง

2. รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป



3. คนอื่น ๆ ใครก็ได้

“วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง” ของคุณ

ผู้มุ่งหวังกลุ่มแรกของคุณคือ “กลุ่มบุคคลรอบข้าง” โดยตรงของคุณ คนเหล่านี้คือ คนที่คุณรู้จักโดยตรง: ครอบครัว เพื่อนฝูง ญาติ ๆ เพื่อนบ้าน และ คนที่รู้จักแต่ไม่คุ้นเคยนัก พวกเขาเหล่านี้คือ กลุ่มผู้มุ่งหวังที่เคยรู้จักมาก่อน (Warm market)

คนที่รู้จักแต่ไม่คุ้นเคยนัก สามารถเป็นสิ่งที่ช่วยให้คุณขยาย “วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง” ของคุณได้เป็นอย่างมาก ในบางครั้งอาจจะมากกว่าที่ได้จากเพื่อน ๆ และ บุคคลในครอบครัวด้วยซ้ำ เพื่อน และ บุคคลในครอบครัว อยู่ในสังคมเดียวกันกับคุณ: พวกเขาอาจจะอาศัยอยู่กับคุณหรือใกล้ ๆ คุณ ทำงานกับคุณ ไปโบสถ์ ไปยิม ไปงานเลี้ยงเดียวกันกับคุณ โดยพื้นฐานแล้วพวกเขารู้จักผู้คนและสิ่งต่างๆ เช่นเดียวกับที่คุณรู้ แต่คนที่รู้จักแต่ไม่คุ้นเคยนักนี้ จะอาศัยอยู่ต่างสังคมกับคุณ และ จะรู้จักสิ่งต่าง ๆ และ ผู้คนที่คุณไม่รู้จักมาก่อน ดังนั้นคนที่รู้จักแต่ไม่คุ้นเคยนักนี้ จะเป็นผู้ที่สามารถพาคุณไปพบกับแหล่งขอผู้มุ่งหวังจำนวนมากได้¹

ใช้แบบฟอร์ม “วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง” (RW120) ช่วยคุณในการจัดแผนผังให้กับบรรดาผู้ที่คุณรู้จัก เริ่มต้นทำงานนี้ได้เดี๋ยวนี้เลย



¹ แนวความคิดจากบทความของ M. Gladwell (2000), เรื่อง *The Tipping Point*

กรอกข้อมูล

เขียนรายชื่อผู้คน 5 คนลงไป คนที่คุณต้องการที่จะ
พูดคุยด้วยในเรื่องขอ จุดมุ่งหมาย ความแตกต่าง
และ ผลิตภัณฑ์

RENA WARE

วกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง

Maria Lopez Martinez	A	123-456-789	ปทุมธานี
ชื่อ	แซ่/นามสกุล	รหัส	จังหวัด
ชื่อ	แซ่/นามสกุล	รหัส	จังหวัด
ชื่อ	แซ่/นามสกุล	รหัส	จังหวัด
ชื่อ	แซ่/นามสกุล	รหัส	จังหวัด
ชื่อ	แซ่/นามสกุล	รหัส	จังหวัด

การเขียนชื่อพวกเขาลงใน “วกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง” ของคุณ คือ การ
ฝึกฝนที่สร้างสรรค์ และ เป็นการระดมความคิด นั้นหมายความว่า คุณจะต้อง
ไม่จำกัดวงของคุณเอง และ คุณจะต้องให้หัวสมองของคุณจดจำรายชื่อให้ได้มาก
ที่สุด อย่าไป “ตัดสินใจแทน” ผู้มุ่งหวังของคุณ อย่าจำกัดจำนวนรายชื่อขอ
ผู้มุ่งหวังที่คุณคาดว่าจะสามารถมาเป็นลูกทีม หรือ เป็นลูกค้า ในขั้นตอนนี้ ให้
เขียนรายชื่อผู้มุ่งหวังทุก ๆ คนที่คุณนึกได้ลงไป

2 จัดลำดับ ความสำคัญ

จัดลำดับความสำคัญของรายชื่อใน “วงกลมของ
กลุ่มบุคคลรอบข้าง” ของคุณ เพื่อที่จะตัดสินใจ
ว่าใครที่คุณจะติดต่อไปเป็นคนแรก เขียน:

RENA WARE				วงกลมของบุคคลรอบข้าง
Maria Lopez-Rivera	A	125-456-789	123 Main St, New York, NY 10001	
ชื่อ	ลำดับ	เบอร์	ที่อยู่	
ชื่อ	ลำดับ	เบอร์	ที่อยู่	
ชื่อ	ลำดับ	เบอร์	ที่อยู่	
ชื่อ	ลำดับ	เบอร์	ที่อยู่	
ชื่อ	ลำดับ	เบอร์	ที่อยู่	
ชื่อ	ลำดับ	เบอร์	ที่อยู่	



สำหรับผู้ที่ค่อนข้าง มองโลกในแง่ดี และ เปิดรับในสิ่ง
ใหม่ ๆ

สำหรับผู้ที่ค่อนข้าง ต่อด้านสิ่งใหม่ ๆ

สำหรับรายชื่ออื่น ๆ – ผู้คนที่อยู่ “ตรงกลาง”

การจัดลำดับความสำคัญ สำคัญมาก เพราะว่า คุณกำลังเริ่มต้นธุรกิจของคุณ
คุณยังต้องการการสนับสนุนในระหว่างทางธุรกิจครั้งแรก ๆ ของคุณ และ การ
ได้มี “รายชื่อกลุ่ม A” ก่อนจะช่วยและเป็นประโยชน์มากกับคุณ และแม้ว่าพวก
เขาอาจจะไม่ร่วมงาน หรือ ซื้อสินค้า พวกเขาก็จะให้กำลังใจสนับสนุนคุณ ให้ข้อ
แนะนำที่ดี หรือ รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป

3 กรอกข้อมูลใช้ในการติดต่อสื่อสาร

ตอนนี้ให้ค้นหาเบอร์โทรศัพท์ของผู้คนเหล่านี้
นี้ และ เขียนมันลงไปในคอลัมน์ที่ 3

คุณกำลังเริ่มที่จะโทรหาผู้มุ่งหวังสองสามคนจาก “วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง”
ของคุณ และ ทำการนัดพบในท้าย ๆ การสัมมนา!



รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป

กลุ่มผู้มุ่งหวังกลุ่มที่สอคือ รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป พวกเขาอาจจะเข้ามาเป็นหนึ่งใน “วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง” และ เป็นส่วนหนึ่งในกลุ่มผู้มุ่งหวังที่เคยรู้จักมาก่อน (Warm market) ก็ได้ เพราะว่าคุณมีคนที่คุณรู้จักคนเดียวกันมาก่อน

การมีคนรู้จักคนเดียวกันคือสิ่งที่สำคัญมาก เพราะผู้คนส่วนใหญ่จะยินดีที่จะพูดคุยกับคุณเมื่อทราบว่า คุณมีเพื่อนหรือคนรู้จักคนเดียวกับเขา นี่จะช่วยให้คุณในการนัดหมายกับผู้มุ่งหวังที่ได้รับการแนะนำได้ง่ายขึ้น



เมื่อคุณได้รับรายชื่อกลุ่มผู้มุ่งหวัง ให้จดรายชื่อผู้แนะนำ เพื่อให้คุณสามารถใช้พูดถึงในระหว่างการสนทนาได้

ผู้มุ่งหวังที่ยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (Cold market)

ทุก ๆ คน ที่ไม่ได้อยู่ใน “วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง” ของคุณ หรือ ผู้มุ่งหวัง คือ กลุ่มที่ยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (Cold market) ของคุณ: คนที่คุณไม่รู้จัก และคนที่คุณไม่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องด้วย

กลุ่มผู้มุ่งหวังที่เคยรู้จักมาก่อน (Warm market) และ ยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (Cold market) ไม่ได้เย็นชา : พวกเขาจะสั่นไหว และ แปรเปลี่ยนไปตลอดเวลา โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กลุ่มผู้มุ่งหวังที่รู้จักมาก่อนจะยิ่งควแพร่ขยาย ในขณะที่คุณเพิ่มรายชื่อผู้มุ่งหวัง ไปยัง “วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง” ของคุณ การแสวงหาอย่างมีประสิทธิภาพ หมายถึง การเข้าหาตลาดทั้งสองอย่างสม่ำเสมอ ด้วยการผสมผสานของกิจกรรมที่จะดึงดูดพวกเขาไว้



สรุปคร่าว ๆ : พื้นฐานของการแสวงหา

1. การแสวงหา คือ การค้นหา และการเชื่อมสัมพันธ์กับผู้คน ผู้ซึ่งอาจจะมาร่วมงานกับทีมคุณ หรือมาเป็นลูกค้าของคุณ หรือทั้งคู่
2. ผู้มุ่งหวังของคุณอยู่ในทั้งกลุ่มผู้มุ่งหวังที่เคยรู้จักมาก่อน (Warm market) และ ยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (Cold market) กลุ่มผู้มุ่งหวังที่เคยรู้จักมาก่อน คือ ผู้คนที่อยู่ใน “วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง” ของคุณ ผู้คนที่เคยรู้จักมาก่อนทั้งโดยตรง และโดยอ้อม พวกเขาเหล่านี้ยังรวมถึงรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป และคนที่รู้จักแต่ไม่คุ้นเคยนัก คนที่รู้จักแต่ไม่คุ้นเคยนักมีความสำคัญมาก เนื่องจากอยู่คนละสัปดาห์กับที่คุณอยู่ จึงสามารถรวมสัปดาห์ที่เขาคุ้นเคยเข้ากับสัปดาห์ของคุณได้
3. จัดลำดับความสำคัญของรายชื่อใน “วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง” ของคุณ
4. กลุ่มผู้มุ่งหวังที่ยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (Cold Market) ของคุณ คือ ผู้คนที่เคยไม่รู้จักและใครก็ตามที่คุณไม่เคยมีความสัมพันธ์ด้วย
5. การเข้าถึงทั้ง กลุ่มผู้มุ่งหวังที่เคยรู้จักมาก่อน (Warm market) และ ยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (Cold market) ของคุณ จะเหมือน ๆ กัน และ ต้องใช้กลยุทธ์ที่ผสมผสานกันไป



วิธีการแสวงหา

การเตรียมตัว

- ก้าวสู่การเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับรีนา-แวร์อย่างลึกซึ้ง
- ก้าวสู่การเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับการแสวงหา

การลงมือทำ

- ใช้กลยุทธ์หลาย ๆ อย่าง: การค้นหา การตกบ่อล่อปลา และ การหว่านพืชหัวพล!
- การเข้าพบ
- การติดตามผล

การเตรียมตัว

เมื่อคุณกำลังแสวงหา คุณจำเป็นต้องคิดถึงแต่เรื่องเกี่ยวกับผู้คนที่คุณต้องการที่จะนำเสนอจุดมุ่งหมาย ความแตกต่าง และ ผลิตภัณฑ์ และ จะทำอย่างไรที่จะเข้าพบผู้คนเหล่านั้น เพื่อให้พวกเขาได้เชื่อมสัมพันธ์กับคุณ ไม่ว่าจะเป็นการเข้าร่วมทีม ซื้อผลิตภัณฑ์ หรือ ก้าวสู่ เพื่อให้การแสวงหา มีประสิทธิภาพ คุณจำเป็นต้องมีความสามารถที่จะนำเสนอ จุดมุ่งหมาย ความแตกต่าง และ ผลิตภัณฑ์ ในทางที่มีความหมาย หรือสำคัญกับผู้มุ่งหวังของคุณ ซึ่งในการที่จะทำเช่นนั้นได้ คุณต้องเรียนรู้เกี่ยวกับธุรกิจของรีนา-แวร์ (จุดมุ่งหมาย ความแตกต่าง และ ผลิตภัณฑ์) และ สิ่งต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับผู้มุ่งหวังของคุณ

ก้าวสู่การเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับ รีนา-แวร์อย่างลึกซึ้ง

หากคุณต้องการดึงดูดความสนใจของผู้มุ่งหวัง ให้สนใจในธุรกิจของคุณ และ สร้างแรงบันดาลใจให้มัน ขึ้นแรกเลย คุณต้องรู้ลึกว่าตัวคุณมีแรงบันดาลใจก่อน การก้าวสู่การเป็นผู้เชี่ยวชาญในทุก ๆ เรื่องของรีนา-แวร์ และ แม้แต่อะไรอย่างใดอย่างหนึ่งก็ตามที่คุณมีความชอบหรือหลงใหลเกี่ยวกับมัน คุณต้องมีความรู้ในเรื่องของธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ และ ระบบงาน



เรียนรู้และทบทวนเรื่องสำคัญ ๆ เหล่านี้:



เป้าหมายหลักของรีนา-แวร์ และ ดูว่ามันจะช่วยเป็นแรงผลักดันบริษัทฯ และ ธุรกิจรีนา-แวร์ของคุณได้อย่างไร:

เป้าหมายหลักของรีนา-แวร์

ผลกระทบต่อธุรกิจ

1

การเปลี่ยนแปลงชีวิต

นำเสนอ
ความแตกต่างของรีนา-แวร์

2

นำพาผู้คนให้มาอยู่ร่วมกัน

นำเสนอ ความเป็นเลิศในเรื่องของ “การรับประทานอาหารอย่างมีคุณค่า” และ เครื่องครัว

3

ทำให้สภาพสิ่งแวดล้อมดีขึ้น

นำเสนอจุดมุ่งหมายของรีนา-แวร์ และ เครื่องกรองน้ำ



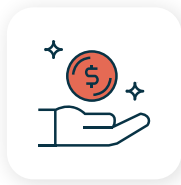
จุดมุ่งหมายของรีนา-แวร์



ความแตกต่างของรีนา-แวร์



ผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์:
เครื่องกรองน้ำ และ เครื่องครัว



แผนรายได้



“มาตรฐานการทำธุรกิจของรีนา-แวร์” (RW31)



“แนวทางปฏิบัติที่ดีในการทำธุรกิจขายตรง” (RW32)

เป้าหมายของคุณ คือ การเป็นผู้ที่มีความรอบรู้ เพื่อที่ว่าคุณจะได้เป็นที่ปรึกษา
แนะนำให้กับผู้มุ่งหวังของคุณ คุณจะต้องสามารถให้รายละเอียดต่าง ๆ แก่พวกเขาได้
ซึ่งมันจะต้องถูกต้องและเกี่ยวข้องกับพวกเขาด้วย คุณจะต้องสามารถนำเสนอ
ทางเลือกต่าง ๆ ที่เหมาะสำหรับพวกเขาได้เช่นเดียวกับที่มันเหมาะกับคุณ
และ พวกเขาจะต้องสามารถให้ความไว้วางใจคุณได้ด้วย



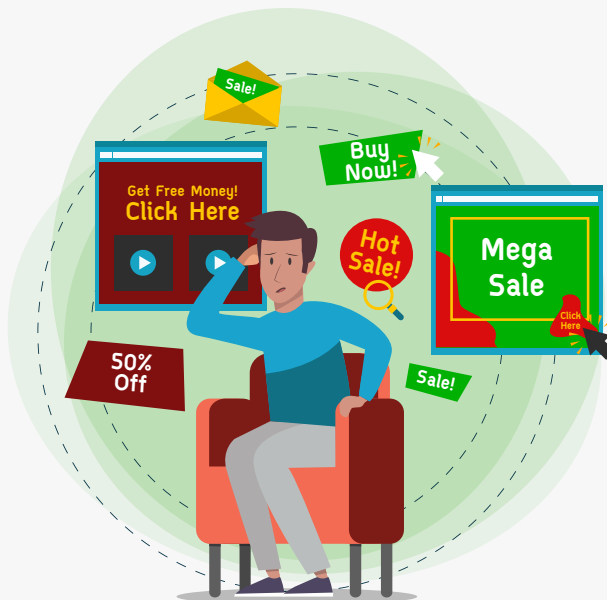
การสู่การเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับผู้มุ่งหวัง

นอกเหนือไปจากการรอบรู้ในเรื่องธุรกิจแล้ว คุณต้องทำการเรียนรู้เกี่ยวกับผู้มุ่งหวังของคุณเป็นอย่างดี เพื่อให้ได้รับการไว้วางใจจากพวกเขา

ทุกวันนี้ ผู้มุ่งหวังมีความหลากหลายแตกต่างกัน มีการศึกษาดี รอบรู้ และค่อนข้างจะยุ่งไม่ค่อยมีเวลา² คุณ ในฐานะเจ้าของธุรกิจรีนา-แวร์ จึงต้องมีการเตรียมตัวเป็นอย่างดีก่อนที่จะเข้าพบพวกเขา และนี่คือ ข้อแนะนำบางอย่าง

ผู้มุ่งหวังที่ค่อนข้างระมัดระวังตัวเอง

พวกเราโดยส่วนใหญ่ ในทุก ๆ วัน จะถูกตาโดนเข้าใส่ด้วยข้อความที่มาจากแหล่งต่าง ๆ มากมาย เกือบทั้งวัน: โซเชียล (เกือบจะทุก ๆ แห่หน) ข้อความที่ถูกส่งเข้ามาโดยตรง อีเมล และ โทรศัพท์ จากเรื่องธุรกิจมากมาย นอกเหนือจากข้อความ อีเมล และ โทรศัพท์ ที่เราได้รับอยู่แล้วจากเรื่องงาน จากเพื่อนฝูง และ ครอบครัว



² นำมาจากบทความของ Thomas M. Murphy (1999), ในเรื่อง Successful selling for introverts. (การเสนอขายที่ประสบความสำเร็จ กับคนที่ค่อนข้างขี้อาย)

ให้การเข้าพบขอคุณมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และ ทำให้คำพูด หรือข้อความของคุณมีความโดดเด่น:

- ใช้สิ่งที่ทาวรีนา-แวร์ ได้ออกแบบมาเป็นพิเศษ

เครื่องมือต่าง ๆ

ที่ใช้ในการนำเสนอ

ในรูปแบบพิมพ์ และ ทาวออนไลน์ และ ให้ความสำคัญกับข้อมูลที่มีอยู่ในเครื่องมืออื่น ๆ ที่จะเหมาะใช้ในการเชื่อมสัมพันธ์กับผู้หญิงแต่ละคนโดยเฉพาะ



เรียนรู้เกี่ยวกับ

ผู้หญิงห้วแต่ละคนของคุณ

ข้อมูลพวกเขา



อายุ



ประวัติ



ความสนใจ



สถานะใน
ปัจจุบัน

มุ่งเป้าหมายไปในเรื่องขอ การสร้างความสัมพันธ์ระยะยาว

ผู้หญิงห้วที่ค่อนข้างระมัดระวังตัวเอง ต้องการที่จะรู้ว่า คุณจะ能够帮助เปลี่ยนแปลงชีวิตของพวกเขาให้ดีขึ้นได้อย่างไร หรือ อะไรบ้างที่จะเป็นประโยชน์กับพวกเขา



ผู้มุ่งหวังที่มีการศึกษาดี และมีความรอบรู้

ระดับการศึกษาโดยเฉลี่ยแล้วจะสูงขึ้นในแต่ละประเทศทั่วโลก และ โดยทั่วไปจะมีโอกาสมากมายที่จะได้รับความรู้ทางออนไลน์



ทำให้ความรู้ของคุณทันสมัยอยู่เสมอ ด้วยการ:

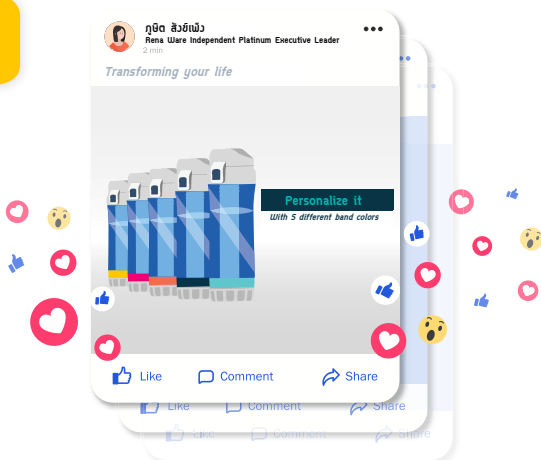
● **เข้าร่วมการสัมมนา
กับรีนา-แวร์**

เป็นประจำ และ มากกว่าหนึ่งครั้งเสมอ



● **คอยติดตาม การพัฒนาต่าง ๆ
ในธุรกิจของเรา**

ตัวอย่างเช่น : อ่านการแข่งขันการทำธุรกิจของรีนา-แวร์ในประเทศของคุณ; อ่านเกี่ยวกับ แนวทางปฏิบัติที่ดีในการทำธุรกิจขายตรงโดยทั่ว ๆ ไป และ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศของคุณเอง



ผู้มุ่งหวังที่ค่อนข้างยุ่งไม่มีเวลา

การใช้ชีวิตในทุกวันนี้ก้าวไปไกล และเร็วมาก และดูเหมือนว่าเทคโนโลยีจะทำให้ตารางเวลาของเราไม่ว่างตลอดเวลา เนื่องจากเราพยายามที่จะทำงานให้มาก และมากเข้าไว้ ในขณะที่เดียวกัน ก็พยายามที่จะบรรลุความคาดหวังที่มีแต่จะสูงขึ้นเรื่อย ๆ อยู่ตลอดเวลา



- สามารถที่จะพูดคุยสนทนาเกี่ยวกับธุรกิจของคุณในทางที่
ชัดเจน กระชับ และ ได้ใจความสำคัญ

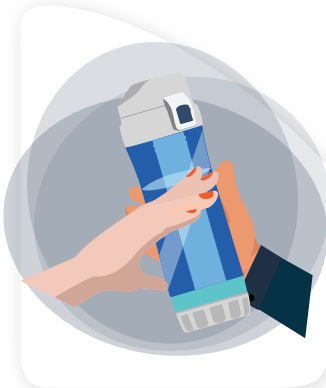
เกี่ยวกับประโยชน์ต่าง ๆ ของผู้มุ่งหวัง

- มุ่งเป้าหมายไปในเรื่องขอ การสร้างความสัมพันธ์
ระยะยาว

ผู้มุ่งหวังที่ค่อนข้างยุ่งไม่มีเวลา ต้องการรู้ว่าพวกเขาจะสามารถไว้วางใจใน
ความช่วยเหลือของคุณได้หรือไม่ (และไม่จำเป็นต้องหาจากคนอื่น)



ก้าวสู่การเป็นที่ปรึกษาให้กับผู้มุ่งหวังของคุณ
โดยการนำเสนอทางเลือกให้กับพวกเขา ซึ่งหมายความว่า:



ความแตกต่างของรีนา-แวร์
และ/หรือ
ผลิตภัณฑ์



การบริการ

การบริหารจัดการ/
การขนส่ง/
การสนับสนุนงานขาย

ความช่วยเหลือของคุณ
ในฐานะเป็นผู้นำทีมงาน



การเพิ่มมูลค่า

การเปลี่ยนแปลง
ชีวิตผู้คน

ช่วยรักษาสภาพ
สิ่งแวดล้อม

การปรุงอาหาร
ที่ดีกับสุขภาพ



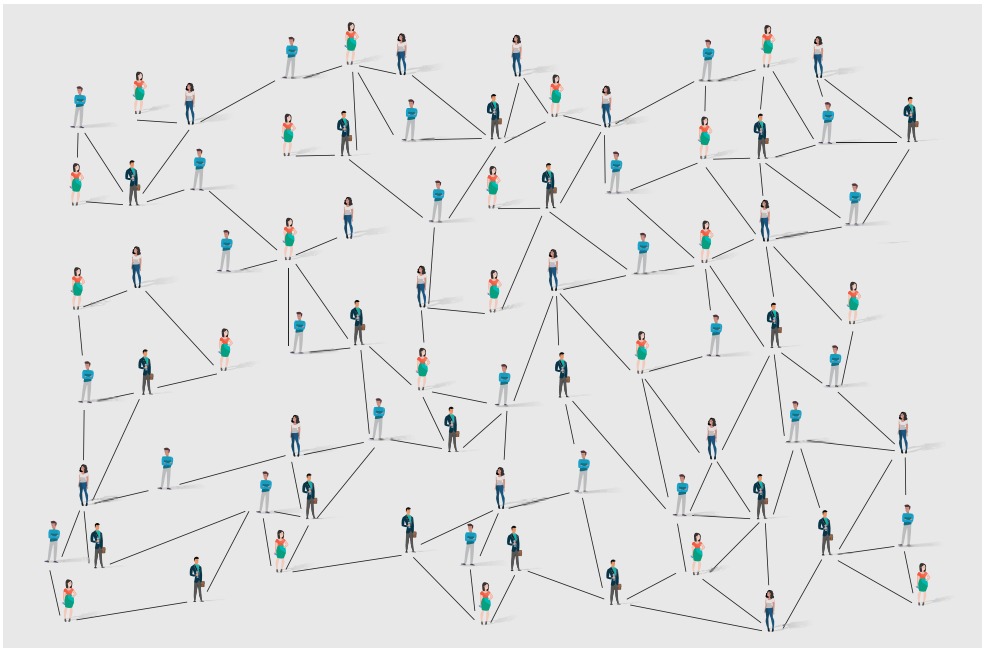
แบบฝึกหัดที่ 3

ใช้ข้อมูลที่มีพร้อมไว้ให้คุณ (ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ – ต่อหน้า) เพื่อรวบรวมความรู้เกี่ยวกับผู้มุ่งหวังของคุณ นี่จะช่วยให้คุณได้ทำให้งิจกรรม ในการแสวงหา และ การเข้าพบของคุณมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว มันจะยังช่วยให้คุณได้ค้นพบ “Connectors”³ หรือผู้ช่วยเชื่อมประสานสัมพันธ์ ที่อยู่ในกลุ่มของผู้มุ่งหวังของคุณ ผู้ช่วยเชื่อมประสานสัมพันธ์ คือ ผู้ซึ่งรู้จักผู้คนมากมายจากสังคมที่หลากหลาย ผู้ช่วยเชื่อมประสานสัมพันธ์มีความสามารถพิเศษในการสร้างมิตรภาพกับผู้คน ดังนั้นพวกเขาจึงมีสังคมที่กว้างขวาง “วงกลมกลุ่มบุคคลรอบข้าง” ของพวกเขาจะมีขนาดที่กว้างกว่าคนอื่น ๆ 4 ถึง 5 เท่า

³ความหมาย นำมาจากบทความของ M. Gladwell (2000), *The Tipping Point*.

ยิ่งไปกว่านั้น ผู้ช่วยเชื่อมประสานสัมพันธ์ คือ ผู้ที่อาศัยอยู่ในสังคม สิ่งแวดล้อม และ วัฒนธรรมที่แตกต่าง ดังนั้น “วงการของกลุ่มบุคคลรอบข้าง” ของเขาจะหลากหลายมาก

และอะไรที่สำคัญมากกว่าก็คือ ผู้ช่วยเชื่อมประสานสัมพันธ์ จะนำสังคมที่แตกต่างเหล่านี้รวมเข้าด้วยกัน และทำให้คุณได้เข้าถึงพวกเขาเหล่านั้นได้ เข้าถึงสังคมที่คุณอาจจะไม่เคยมีโอกาสนี้จะเข้าถึงมาก่อนได้ ผู้ช่วยเชื่อมประสานสัมพันธ์ คือ คนที่รู้จักแต่ไม่คุ้นเคยนักที่สำคัญมาก และมีฐานะทางสังคมที่ดีมาก

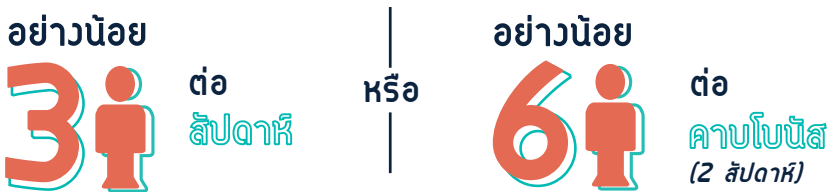


ถ้าคุณสามารถนำ ผู้ช่วยเชื่อมประสานสัมพันธ์ มาเป็นสมาชิกใหม่ในทีมได้ ลูกค้าใหม่ ๆ แห่ล้นขอผู้มุ่งหวังคนต่อไป หรือแม่แต่แค่ให้เขา หรือ เธอ สนใจในธุรกิจรีนา-แวร์ คุณจะได้เห็นการเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วขอธุรกิจของคุณ และสุดท้ายก็คือ โอกาสในการเติบโตของคุณ



การลงมือทำ

เมื่อคุณได้กำหนดกลุ่มผู้มุ่งหวังทั้งที่เคยรู้จักมาก่อน (Warm market) และ ยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (Cold market) เรียบร้อยแล้ว ซึ่งคุณต้องการที่จะเข้าพบพวกเขา นี่จะเป็นส่วนที่ยุ่ยากซับซ้อน จำเป็นต้องมีกลยุทธ์และการตั้งใจที่แน่วแน่ ด้วยประสบการณ์ด้านธุรกิจขายตรงของเรา บอกเราว่า คุณต้องมีการสนทนาประมาณ 10 ครั้ง เพื่อที่จะได้มาซึ่งผู้มุ่งหวังหนึ่งคนมาร่วมงานกับคุณ (1 ผู้สมัครใหม่) มันยังบอกเราด้วยว่า เพื่อให้ธุรกิจของคุณมีการเติบโตที่มั่นคง คุณจะต้องหาผู้สมัครใหม่ตลอดเวลา:



ต่อ 1 ทีมในองค์กรของคุณ

ในเมื่อการสรรหาผู้สมัครใหม่ คือ สิ่งที่สำคัญเป็นอันดับแรกสำหรับการจัดตั้งทีมงาน และการเติบโตของธุรกิจคุณ ในทีมของคุณรวมกันแล้ว ต้องมีการพูดคุยสนทนาเพื่อหาผู้สมัครใหม่ **อย่างน้อย 30 ครั้งในทุก ๆ สัปดาห์** หรือ 60 ครั้งในทุก ๆ คาบโบนัส ยิ่งคุณจัดตั้งทีมงานของคุณได้เร็วเท่าไร พวกเขาก็จะสามารถเริ่มต้นช่วยให้คุณบรรลุเป้าหมายในการหาผู้สมัครใหม่เข้าร่วมงานกับทีมคุณได้ 3 คนต่อสัปดาห์ (6 คนต่อหนึ่งคาบโบนัส)

ดังนั้น ยิ่งคุณและสมาชิกในทีมคุณได้มีการพูดคุยสนทนาเพื่อหาผู้สมัครใหม่มากเท่าไร ในแต่ละวัน แต่ละสัปดาห์ และแต่ละคาบโบนัส จำนวนสมาชิกใหม่ที่จะเข้ามา ก็เพิ่มมากขึ้นเท่านั้น และ องค์กรของคุณก็จะใหญ่ขึ้นตลอดเวลา

ใช้กลยุทธ์หลาย ๆ อย่าง



กลยุทธ์ในการแสวงหามีหลายวิธี ให้คุณสามารถเลือกใช้ ไม่ว่าจะเป็นการค้นหา การตกบ่อล่อปลา และ การหว่านพืชหัววัล

การค้นหา: กำหนดผู้มุ่งหวังของคุณไว้ เข้าหาและทบทวนเขา ด้านล่างนี้คือกิจกรรมการค้นหาบางอย่างที่คุณสามารถจะทำได้



ใช้ “วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง” (RW120) ของคุณ และติดต่อพวกเขาทางโทรศัพท์ ส่วข้อความ อีเมล หรือ ทางโซเชียลมีเดียต่าง ๆ



ไปในสถานที่ที่มีคนมาก ๆ เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด ถนนที่มีการขายสินค้า และ พูดคุยกับผู้คนที่นี่



ไปพบพวกเขาที่บ้าน



พูดคุยกับผู้คนตามงานและที่ชุมนุมต่าง ๆ ยกตัวอย่างเช่น การประชุมในชุมชน งานปาร์ตี้ต่าง ๆ ที่จัดกลางแจ้ง หรือ ในสถานที่สาธารณะ หรือ งานในโบสถ์



จัดงานเลี้ยงกับกลุ่มเป้าหมาย ตัวอย่างเช่น เป็นเจ้าภาพจัดงานเลี้ยงค่ำ และ ปรุงอาหารด้วยด้วยภาชนะรีนา-แวร์ โดยการเชิญเพื่อน ๆ และ บรรดาเพื่อน ๆ ขอรเพื่อน

การตกบ่อ ล่อปลา:

ทำให้คุณเป็นที่รู้จักและมองเห็นได้ สร้างโอกาสให้ผู้มุ่งหวังของคุณเข้ามาหาคุณเอง เพื่อให้คุณสามารถทราบตามพวกเขาได้ ด้านล่างนี้คือ กิจกรรมการตกบ่อล่อปลาบางอย่างที่คุณสามารถทำได้



ใช้เว็บไซต์ผู้แทนของคุณให้ผู้มุ่งหวังของคุณได้เห็นมันโดยตรง เพื่อว่าพวกเขาจะสามารถได้เห็นอะไรที่เกี่ยวกับรีนา-แวร์



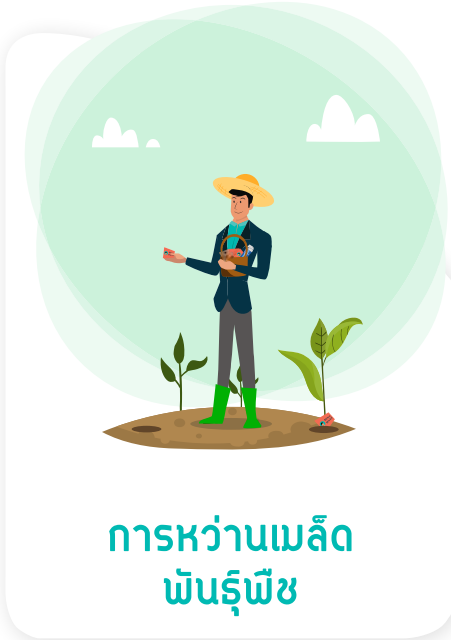
เที่ยวไปลิ่วต่าง ๆ และ/หรือ นามบัตรของคุณไว้ในที่ที่คุณไปบ่อย ๆ ยกตัวอย่างเช่น ยิม โบสถ์ หรือ แม้แต่ร้านอาหารหรือร้านค้าที่คุณชื่นชอบ



จัดงานพิเศษขึ้นมา ตัวอย่างเช่น คุณอาจจะจัดให้มีการนำเสนอเป็นครั้งคราว ในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง เช่น จุดมุ่งหมายหรือ ความแตกต่างของรีนา-แวร์ (โอกาสทางธุรกิจ/การเป็นเจ้าของธุรกิจ) หรือ ผลิตภัณฑ์ หรือแม้กระทั่งการจัดแสดงการบรรยาย ตัวอย่างเช่น การเริ่มต้นสร้างธุรกิจที่มีความเป็นอิสระสำหรับพวกเขาเอง

การหว่านพืช หว่านผล:

แพร่กระจายข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับธุรกิจของคุณให้กับ
ผู้มุ่งหวังที่มีความสนใจที่คุณได้กำหนดไว้ การหว่านพืช
หว่านผล ประกอบไปด้วย 2 ขั้นตอน:



การหว่านเมล็ด พันธุ์พืช

จัดกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้
ผู้มุ่งหวังได้ทราบเกี่ยวกับ
คุณ และ ธุรกิจของคุณ
(ดูตัวอย่างในส่วนขอ
การค้นหา และการตกบ่อ
ล่อปลา)



การเก็บเกี่ยว

การทบทวนผู้มุ่งหวัง ซึ่งให้การ
ตอบรับที่ดีกับกิจกรรมนั้น ๆ

การหว่านพืชหว่านผล จริง ๆ แล้วคือ การผสมผสานรวมกันของการค้นหา
และการตกบ่อล่อปลา ข้อดีของกลยุทธ์นี้คือ คุณได้เข้าทบทวนผู้มุ่งหวังที่มี
ข้อมูล และอาจจะสนใจในตัวคุณและธุรกิจของคุณอยู่บ้างแล้ว

สำหรับการแสวงหาที่มีประสิทธิภาพ คุณไม่สามารถอาศัยเพียงแค่กลยุทธ์ใดกลยุทธ์หนึ่ง คุณต้องใช้กลยุทธ์หลายอย่างผสมผสานกัน เพื่อที่คุณจะสามารถดึงดูดความสนใจของผู้มุ่งหวังมากเท่าที่จะมากได้ โดยทั่ว ๆ ไป:



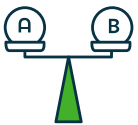
อย่าร้อนกระทั่ว คุณได้ใช้กลุ่มผู้มุ่งหวังที่เคยรู้จักมาก่อน (Warm market) หมดก่อนสิ้น แล้วค่อยเริ่มเข้าพบ หรือ ทบทวน กลุ่มผู้มุ่งหวังที่คุณยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (Cold market)!



คอยมองหาผู้มุ่งหวังในทุก ๆ ที่ที่คุณไป ไม่ว่าคุณจะอยู่ที่ไหน ให้สร้างความเป็นมิตรโดยการพูดคุยสนทนากับผู้คนรอบ ๆ ตัวคุณ



นำขวดน้ำพกพารีนา-แวร์ของคุณ ไปกับคุณด้วยในทุก ๆ ที่ที่คุณไป ในทุก ๆ สถานที่ มันจะดึงดูดความสนใจ และ ก่อให้เกิดคำถาม ซึ่งจะเป็นโอกาสของคุณในการที่จะนำเสนอ จุดมุ่งหมาย และ ความแตกต่าง และ/หรือ ได้รับการนัดหมาย ให้เข้าพบ และ/หรือ รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป



อย่าตัดสินใจแทนพวกเขาว่า ใครจะมาเป็นผู้แทนขายที่ดีของรีนา-แวร์



คอยคิดถึงบรรดาผู้สมัครใหม่และลูกค้าในปัจจุบันของคุณ: ดูแลหล่อเลี้ยงความสัมพันธ์ที่ดีไว้!
(ดูส่วนของการติดตามผลงานเพื่อเป็นแนวคิดต่าง)



การเข้าพบ (การทาบตาม)

กลุ่มผู้มุ่งหวังที่คุณยังไม่เคยรู้จักมาก

เมื่อคุณเข้าทาบตามผู้มุ่งหวังที่คุณยังไม่เคยรู้จักมาก่อนในครั้งแรก ให้ใช้ด้าน 1 ของบัตรรับฉลาก (RW54) ใช้บทสนทนาสั้น ๆ เพื่อแนะนำตัวคุณเอง และรีนา-แวร์ ตามคำถามหลังจากจบการสนทนาสั้น ๆ นั้น และ ตัดสินใจว่าจะทำอะไรต่อจากคำตอบของพวกเขา: นำเสนอเลย หรือ ทำการนัดหมายเพื่อเข้าพบภายหลัง หรือ ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป



สวัสดีค่ะ/ครับ ดิฉัน/ผมชื่อ

เป็นผู้แทนของรีนา-แวร์ ดิฉัน/ผม มาที่นี่เพื่อพูดคุยเรื่องความสวยงามของชุดเครื่อง-ครัวรีนา-แวร์ และขอนัดพบเพื่อสาธิตสินค้า การสาธิตจะใช้เวลาประมาณ 45 นาทีซึ่งจะสนุกและมีสาระน่ารู้ในการปรุงอาหารที่คุณค่าทางโภชนาการและอร่อย ไม่มีพันธะที่จะต้องซื้อสินค้าหลังการสาธิต แต่คุณจะได้รับสิทธิเข้าร่วมการจับฉลากชิงรางวัลสินค้ารีนา-แวร์ฟรี เพียงแต่คุณตอบคำถาม 2-3 คำถามเท่านั้น

เวลาไหนที่คุณสะดวกที่จะให้ดิฉัน/ผมมาพบได้

ดีมาก

ตอนนี้ดิฉัน/ผมขอฝากวีดีโอให้คุณลองเปิดดู และจะกลับมารับคืนในวันที่มาสาธิต



ถ้าคุณแวะไปพบที่บ้านหรือที่อยู่อาศัย (เข้าพบโดยไม่มีการนัดหมายมาก่อน) คุณจะตอบ:

- แจ้งชื่อ และ บอกว่าคุณเป็นผู้แทนขายตรงอิสระของรีนา-แวร์
- แจ้งว่าทำไมคุณถึงได้มาพบเขา และ คุณมาขายอะไร
- ให้ข้อมูลติดต่อสื่อสารของคุณและของรีนา-แวร์

ถ้าผู้มุ่งหวังของคุณตกลงที่จะรับฟังการนำเสนอของคุณ ให้ดำเนินการได้เลย

ถ้าผู้มุ่งหวังของคุณสนใจให้คุณนำเสนอในภายหลัง ให้ทำการนัดหมาย

ถ้าผู้มุ่งหวังของคุณไม่สนใจจริง ๆ ให้ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป

กลุ่มผู้มุ่งหวังที่คุณเคยรู้จักมาก่อน (WARM MARKET)

ในการทาบทามกลุ่มคนที่เคยรู้จักมาก่อน ให้ใช้ “ววกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง” (RW120) ของคุณ และ ทำการแก้ไขบทสนทนาจากการัด

ยกตัวอย่าง กับเพื่อนของคุณ คุณสามารถพูดว่า:



ฉันเพิ่งเริ่มธุรกิจของฉันเอง กับรินา-แวน เธอเคยได้ยื่นเกี่ยวกับพวกเขาบ้างไหม? พวกเขาผลิตเครื่องครัว และ เครื่องกรองน้ำที่มีคุณภาพสูงจริง ๆ ฉันตื่นเต้นจริง ๆ และ ฉันอยากจะพูดคุยกับเธอเกี่ยวกับมัน พรุ่งนี้ตอนบ่ายเจอกันได้ไหม?

ถ้าผู้มุ่งหวังของคุณสนใจให้คุณนำเสนอในภายหลัง ให้ทำการนัดหมาย

ถ้าผู้มุ่งหวังของคุณไม่สนใจจริง ๆ ให้ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป



การพูดคุยที่มีประสิทธิภาพ

โครงการที่ดีเยี่ยมของคุณเองและรีนา-แวร์ และ วัตถุประสงค์ในการที่คุณติดต่อไป และดังนั้นให้ทำการนัดหมายเข้าพบ หรือ ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังรายต่อไป คุณสามารถใช้ การสนทนา 5 ประเด็นสำคัญ (ระบบดาว 5 แฉก) นี้:



แนะนำตัวเอง รีนา-แวร์ และ วัตถุประสงค์ของคุณในการเข้าพบ



แนะนำผลิตภัณฑ์ จุดมุ่งหมาย และ ความแตกต่าง



อธิบายเป้าหมายของเรา: ทำการนำเสนอและทำการนัดพบ



ย้ำว่าไม่มีข้อผูกมัดใด ๆ และ สิทธิในการจับฉลาก



กำหนดวันนัดพบ หรือ ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังรายต่อไป

การสนทนา 5 ประเด็นสำคัญ

1 แนะนำตัวเอง รินา-แวร์
และ วัตถุประสงค์ของ
คุณในการเข้าพบ

2 แนะนำผลิตภัณฑ์
(เครื่องครัว และ/หรือ
เครื่องกรองน้ำ)
จุดมุ่งหมาย และ
ความแตกต่าง

3 อธิบายเป้าหมายของเรา:
ทำการนำเสนอและ
ทำการนัดพบ

ผู้มุ่งหวังที่รู้จักมาก่อน (โทรศัพท์)

สวัสดี.....นี่คือ.....สบายดีหรือป่าวคะ?
(รับและโต้ตอบสั้น ๆ พอสมควร แล้วค่อย
พูดต่อไป)

ดิฉันก็สบายดีค่ะ จริว ๆ แล้วตอนนี้เริ่มต้น
ธุรกิจของตัวเองและ นี่คือเหตุผลที่ดิฉันโทร
หาคุณ ดิฉันเพิ่งเข้าร่วมกับรินา-แวร์ คุณ
เคยได้ยินไหม?

เคย

ไม่เคย



ดังนั้นคุณเคยได้ทราบว่า...



เขาผลิตเครื่องกรองน้ำที่ช่วยลดขยะ
พลาสติกและเครื่องครัวสำหรับการปรุง
อาหารที่ดีต่อสุขภาพ พวกเขาจับมือโอกาส
ทางธุรกิจที่ดีอย่างน่าเหลือเชื่ออีกด้วย



ดิฉันจะอธิบายเกี่ยวกับทั้งหมดนี้โดยละเอียด
ในการนำเสนอที่น่าสนใจ และสนุกด้วย

4 ย้ำว่าไม่มีข้อผูกมัดใด ๆ
และ สิทธิในการจับฉลาก

คุณไม่ต้องทำอะไรเลย และ คุณยังสามารถ
มีสิทธิ์เข้าร่วมจับฉลากรางวัลผลิตภัณฑ์อีก
ด้วย

5 กำหนดวันนัดพบ

หรือ

ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังรายต่อไป

การนัดพบ

แล้วคุณสะดวกที่จะพบกันเมื่อไหร่:
วันนี้ หรือ พรุ่งนี้ดีล่ะ?

รายชื่อผู้มุ่งหวังรายต่อไป

คุณรู้จักใครบ้างใหม่ล่ะ คนที่ต้องการช่วยลด
ขยะพลาสติก และ ในขณะเดียวกันก็สามารถ
มีรายได้พิเศษด้วย?

หรือ

คุณรู้จักใครบ้างใหม่ล่ะ คนที่ต้องการมี
เครื่องครัวที่เหมาะสมสำหรับการปรุงอาหารเพื่อ
สุขภาพ และ สามารถมีรายได้พิเศษด้วย?

หรือ

คุณรู้จักใครบ้างใหม่ล่ะ คนที่ต้องการมีน้ำที่
รสชาติเยี่ยม และ ราคาถูกกว่าน้ำดื่มบรรจุ
ขวดมาก?

คิดถึงบรรดาผู้คนที่คุณรู้จักจาก....

(เช่น โบนัส บรรดาเพื่อนบ้าน เป็นต้น)



ณ จุดนี้คุณแค่กำลังต้องการการนัดพบเท่านั้น “ตัว”
สู่การนำเสนอของคุณ พบกับบทตัวอย่างสนทนาใน
ภาคผนวก 3



ถ้าคุณอยู่ในสถานการณ์ที่ คุณไม่มีบัตรจับฉลาก (RW54)
อยู่ในมือเพื่อการทบทวนผู้มุ่งหวังที่คุณไม่รู้จำมาก่อน คุณ
สามารถใช้ การสนทนา 5 ประเด็นสำคัญ เพื่อที่จะจดจำได้
ว่าคุณได้พูดอะไรไปบ้าง

การทำการนัดพบ

เคล็ดลับสำคัญที่จะได้รับการนัดพบ คือ ต่อมั่นใจว่าผู้มุ่งหวังของคุณเข้าใจใน
ประโยชน์ที่จะได้รับจากการเข้าฟังการนำเสนอ และ คุณได้แสดงให้เห็นถึงความ
ตั้งใจของคุณในระหว่างการนำเสนอ ในการที่จะแชร์ประโยชน์ต่าง ๆ ที่เขาจะได
รับกับการเข้าร่วมกับรีนา-แวย์ ณ จุดนี้คุณไม่ได้กำลังนำเสนอ จุดมุ่งหมาย
ความแตกต่าง หรือ ผลิตภัณฑ์ คุณกำลังขายการนัดพบ

ดังนั้น เมื่อคุณใช้บทสนทนาสั้น ๆ เน้นเรื่องการจับฉลากเพื่อได้รับรางวัล
ผลิตภัณฑ์ (เป็นผลประโยชน์ในการรับฟังการนำเสนอ) และ โอกาสทางธุรกิจ
และ ผลิตภัณฑ์ที่น่าอัศจรรย์ของรีนา-แวย์

ในการทำการนัดพบ ใช้ตารางปฏิทินการนัดพบของคุณ ตรวจสอบตารางการทำงานของคุณ และ เสนอ 2 ทางเลือก ตัวอย่างเช่น:

ช่วงเวลาไหนที่คุณสะดวก ช่วงเช้า หรือ ช่วงบ่ายดีคะ?

เสนอทางเลือก ขึ้นอยู่กับคำตอบของผู้มุ่งหวังของคุณ ตัวอย่างเช่น:

ผู้มุ่งหวัง: ช่วงบ่าย

คุณ: คุณสะดวกวันไหนระหว่าง วันจันทร์ บ่าย 4 โมง หรือ วันพุธ บ่าย 3 โมง?

หลังจากนั้น:

ขอรายละเอียดติดต่อสื่อสารของผู้มุ่งหวังของคุณ และ บันทึกไว้ใน บัตรจับฉลาก (RW54)

ข้อมูลติดต่อ	เก็บส่วนนี้เป็นข้อมูลของคุณ
วัน/เวลา นัดหมาย: _____	วันนี้วันที่: _____
ชื่อ: _____	
ที่อยู่: _____	
โทรศัพท์: _____	
อีเมล: _____	
ความคิดเห็น: _____	

ขอบคุณผู้มุ่งหวัง และ ทิวเบอร์ติดต่อของคุณ และ วันเวลานัดพบ โดยใช้:

- ใบปลิว (AQ645-RW92)
- นามบัตรของคุณ





ขอบคุณค่ะ ฉันจะรอพบคุณในวันนี้นะค่ะ! ในตอนนี้ ฉันจะให้สิ่งนี้กับคุณไว้ก่อน เพื่อที่คุณจะได้ เริ่มทำความคุ้นเคยกับรีนา-แวร์ และ นี่เป็นนามบัตรของฉัน

คิดถึงเรื่องการเพิ่มจำนวนผู้มุ่งหวังในการนัดพบด้วย ตัวอย่างเช่น คุณควรถามว่า:



คุณคิดว่ามีคนอื่นอีกหรือไม่ ที่จะสนใจการนำเสนอนี้? คุณเชิญเขามาประชุมกับเรากี่ได้นะคะ ถ้าต้องการ?

การขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป

คล้าย ๆ อะไรที่เกิดขึ้นกับการขอนัดพบ เคล็ดลับในการให้ได้มาซึ่งรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป ก็คือ การให้ความสำคัญกับเรื่องผลประโยชน์ที่จะได้จากการเข้าฟังการนำเสนอ และ ประโยชน์ที่คุณจะแฮร์รี่ให้ในระหว่างการนำเสนอ ในการที่จะขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป ให้ใช้ บัตรจับฉลาก (RW54) คำถามที่ 8-9

8 คุณรู้จักใครบ้างที่เอาใจใส่การปรุงอาหารที่มีคุณค่าโภชนาการให้แก่ครอบครัว และอยากชมการสาธิตของรีนา-แวร์

9 คุณรู้จักใครที่สนใจหารายได้พิเศษไหม แล้วคุณล่ะ?

ถ้าผู้มุ่งหวังของคุณให้รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป เขียนรายละเอียดพวกเขาลงในบัตร และ ขอบคุณผู้มุ่งหวังด้วย



เมื่อคุณขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไปจากใคร คุณต้องบอกเขาคนนั้นล่วงหน้าด้วยว่าคุณจะทำการติดต่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป เพื่อจุดประสงค์ในการนำเสนอขายสินค้าหรือการชวนเข้าร่วมธุรกิจ

ในการบอกกับผู้มุ่งหวังหรือลูกค้าน่าว่าคุณอาจจะติดต่อกับรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไปเพื่อถามถามมาร่วมงานหรือขายสินค้า หลังจากถามคำถามข้างต้น คุณอาจพูดว่า:

ฉันมีความปรารถนาที่จะพูดคุยกับพวกเขาในเรื่องเกี่ยวกับผลประโยชน์ของการร่วมงานกับทีมของฉัน และขอให้ฉันได้สาริตผลทันที ถ้าคุณมีเบอร์ติดต่ออยู่ในตอนนี้ ฉันจะโทรหาพวกเขาในวันพรุ่งนี้

ถ้าผู้มุ่งหวังของคุณไม่ให้รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป ให้ขอเบอร์ติดต่อของผู้มุ่งหวังของคุณเพื่อที่จะติดต่อกลับในภายหลัง ในกรณีที่เขาหรือเธออาจจะคิดถึงใครได้บ้าง ตัวอย่างเช่น:

ไม่เป็นไรค่ะ แล้วคุณสามารถให้เบอร์ของคุณแก่ฉันได้หรือไม่คะ? ฉันจะติดต่อคุณอีกครั้งภายในอาทิตย์นี้ เพื่อว่าคุณอาจจะคิดถึงใครได้บ้างในระหว่างนั้น

ถ้าผู้มุ่งหวังของคุณปฏิเสธ ให้ขอบคุณเขา/เธอ และให้ทิวลิป (AQ645-RW92) กับเบอร์ติดต่อของคุณ และ/หรือ นามบัตรของคุณ ขอร้องให้เขาติดต่อคุณกลับในภายหลัง:

นี่คือเบอร์โทรของฉัน ฉันจะดีใจมากถ้าคุณจะติดต่อฉันกลับมา ในกรณีที่คุณอาจจะคิดถึงใครบางคน ที่เขาอาจจะสนใจได้

เมื่อผู้มุ่งหวังของคุณเข้ามาทักทาย

ถ้าคุณนำขวดกรอน้ำพอกพา รินา-แวร์ของคุณไปไหน ๆ ด้วย มันอาจจะได้รับความสนใจและคุณอาจจะมีคนแปลกหน้าเข้ามาทักทาย เมื่อเหตุการณ์นี้เกิดขึ้น ให้พูดคุยสนทนาด้วยการให้คำพูด ดังตัวอย่างนี้:

ฉันไม่ชอบรสชาติของน้ำประปาที่บ้าน และ คิดว่าหากจะซื้อน้ำขวดดื่มก็จะแพงไป แต่ตอนนี้ฉันมีน้ำดื่มที่สดชื่นรสชาติดี ไปกับฉันได้ในทุก ๆ ที่ที่ฉันไป ฉันประหยัดเงินไปได้มาก และ นอกจากนั้น ฉันยังได้ช่วยปกป้องสิ่งแวดล้อมจากขยะพลาสติกด้วย

หลังจากนั้น ให้เริ่มการทบทวนผู้มุ่งหวังของคุณตามที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น ในการที่จะเข้าเรื่อง คุณสามารถพูดตาม ตัวอย่างนี้:

ไหน ๆ ก็พูดถึงเรื่องนี้ ฉันจะบอกว่า ฉันชื่อ เป็นผู้แทนขายอิสระ รินา-แวร์

โอกาสมากมายในการที่จะขอรายชื่อผู้มุ่งหวังรายต่อไป

นอกเหนือจากการขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป เมื่อคุณได้ทบทวนผู้มุ่งหวังของคุณครั้งแรก คุณสามารถขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไปได้ด้วย ในสถานการณ์ต่าง ๆ ดังนี้ และยังคงใช้คำถาม 8 และ 9 จากบัตรจับฉลาก (RW54) ได้:



หลังจากการนำเสนอเสร็จ: หลังจากแชร์ความแตกต่าง และ/หรือผลิตภัณฑ์



หลังการไปบริการ/ช่วยเหลือ หรือ หลังจากที่ได้โทรหาลูกค้าของคุณ หลังจากที่คุณได้ทราบว่าผลิตภัณฑ์ได้ถูกส่งถึงพวกเขาแล้ว โทรหาลูกค้าของคุณ และ แม้แต่จะเสนอตัวที่จะไปหาพวกเขาเพื่อสาธิตวิธีใช้มัน หรือ ส่ววิดีโอที่เกี่ยวข้องทางไลน์ หรือข้อความ หลังจากนั้น ให้ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไปได้



ระหว่างการโทรติดตามผล เมื่อคุณโทรหาลูกค้าของคุณเพื่อติดตามผลหลังการซื้อ เสนอการบริการ และ เครื่องมือต่าง ๆ และ ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไปได้

เคล็ดลับในการเข้าทาบตาม

การเข้าทาบตามตั้งแต่ต้นจนจบ โปรดจงจดจำเคล็ดลับดังต่อไปนี้

1 ใ้มีบั้นใจในคำพูด และ กริยาท่าทางของคุณด้วย

แนะนำตัวเองด้วยน้ำเสียงที่สวบเรียบและเป็นมิตร นั้ว หรือ ยืน ในที่ที่เขาสามารถมองเห็นคุณ และโบหน้าคุณได้ ให้เคารพในความเป็นส่วนตัวของเขาด้วย



2 กระตุ้นความสนใจ/อยากรู้

คุณมีเวลา 8 - 10 วินาที ที่จะดึงดูดความสนใจของผู้มุ่งหวัง ใช้เวลานั้นให้เกิดประโยชน์มากที่สุด: ใช้ขบวนการน้ำพกพา; พูดอะไรก็ได้ที่ดูดีเกี่ยวกับผู้มุ่งหวังของคุณ ตัวอย่างเช่น: “ฉันชอบชุดที่คุณใส่จัง”

อย่าทำให้การบอก “ปฏิเสธ” ของ
ผู้มุ่งหวังของคุณเป็นเรื่องที่ทำได้ง่าย
(อย่าปล่อยไปง่าย ๆ)

ถ้าคุณเปิดโอกาสให้กับผู้มุ่งหวังของ
คุณจากไป พวกเขาก็เป็นไปได้ที่จะไป
อย่าพูดว่า “เวลานี้ดี/ไม่ดี?” พยายาม
พูดว่า “คุณมีเวลามากเท่าไร?”



4 คำนี้ถึงพวกเขา ไม่ใช่คุณ ข้อความ
และคำถามต่าง ๆ ต้องเกี่ยวข้องกับผู้
มุ่งหวังของคุณ ตัวอย่างเช่น คุณควร
พูดว่า “วันไหนที่จะสะดวกสำหรับคุณ
คะ ระหว่าง วันอังคาร 3 นาฬิกา หรือ
วันพฤหัสบดี 11 นาฬิกา ถ้าผู้มุ่งหวัง
ของคุณขัดขืน หรือ โต้แย้ง ขอให้รู้ไว้
ว่ามันไม่เกี่ยวกับคุณ มันเป็นเรื่องความ
ต้องการของผู้มุ่งหวังเอง (ยกตัวอย่าง
ความต้องการ หรือ เวลา/ความเป็น
ส่วนตัว เป็นต้น) ถ้าคุณสามารถค้นหา
ความต้องการนั้นได้ และ ทบทวน หรือ
จัดการกับปัญหานั้นได้ คุณก็จะถือว่า
สามารถผ่านขั้นตอนแรกไปได้แล้ว!



อ่านสิ่งที่ “ควร และ ไม่ควรทำ” ในการติดต่อผู้มุ่งหวัง
ทางโทรศัพท์ ภาคผนวก 3



การติดตามผล

ติดตามผลงานในทุก ๆ ขั้นตอนของการกระทำ เป้าหมายหลักของคุณ ในการติดตามผลงานก็คือ เพิ่มระดับการให้คำมั่นสัญญาของผู้มุ่งหวังของคุณ และลูกค้า จากการเป็นผู้มุ่งหวัง/รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป สู่การเป็นผู้นำ และ/หรือ กลับมาเป็นลูกค้า

ผู้นำ
และ/หรือ
คืนกลับเป็น
ลูกค้า ผู้สมัครใหม่
และ/หรือ เป็นลูกค้า
เพียงครั้งเดียว
ผู้มุ่งหวัง
และรายชื่อผู้มุ่งหวัง
คนต่อไป

ติดต่อกลับผู้มุ่งหวังของคุณทางโทรศัพท์ ทางอีเมล หรือ ทางสื่อสารออนไลน์ ตามสถานการณ์ที่เหมาะสมและคุณต้องแสดงให้เห็นว่าคุณทราบดีว่าพวกเขาสนใจในตัวผู้มุ่งหวังของคุณ และในขณะเดียวกันก็เคารพในเวลา และความเป็นส่วนตัวของเขา

ถ้าผู้มุ่งหวังได้ให้รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไปแก่คุณ ติดต่อผู้มุ่งหวังคนต่อไปให้เร็วที่สุดเท่าที่คุณจะทำได้ เป็นไปได้ภายใน 3 วัน อย่าเกินกว่านั้น โอกาสที่ผู้มุ่งหวังของคุณจะบอกเขาว่าคุณอาจจะติดต่อได้ ดังนั้นมันจะดีที่สุดที่จะทำในขณะที่พวกเขายังคงจำได้

ถ้าลูกค้าคนใหม่ของคุณได้ซื้อสินค้าไป ให้โทรหาพวกเขาและ :



ชื่นชมในการตัดสินใจซื้อของเขา



ถามเขาว่าได้ลองใช้หรือยัง



เสนอการไปสาธิตการใช้ผลิตภัณฑ์



นำเสนอความแตกต่างอีกครั้งหนึ่ง

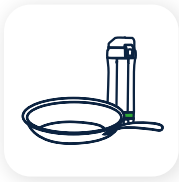


ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป (ระหว่างพูดคุยทางโทรศัพท์ หรือ หลังจากในการเยี่ยมชมเพื่อบริการ ตามที่เหมาะสม)



แชร์ลิงก์ของสื่อสังคมออนไลน์ที่มีวิดีโอที่เกี่ยวข้อง หรือ บทความที่มีประโยชน์แก่เขา

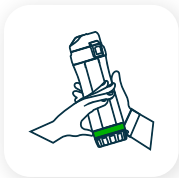
ถ้าลูกค้าปัจจุบัน ไม่มีการซื้อสินค้ามานานมากแล้ว ให้ติดต่อกับเขาหรือเธอ และ:



แจ้งให้เขาราบถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ และ ชุ่ดสินค้าราคาพิเศษ
ขณะนั้น



เสนอวันเวลาที่จะไปนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่



นำเสนอความแตกต่างอีกครั้งหนึ่ง เนื่องจากว่าตอนนี้ พวก
เขาคือ “ผู้ใช้ที่ชำนาญ” ในผลิตภัณฑ์ และ จะเป็นการง่ายที่
จะพูดถึงประโยชน์ของมัน

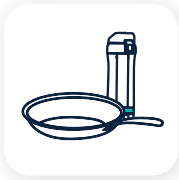


ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป

ถ้าผู้มุ่งหวังปฏิเสธที่จะร่วมงานกับทีมคุณ หรือ ชื่อผลิตภัณฑ์ โทรหาเขา หรือ เธออีกครั้งภายหลัง เวลาที่มีอะไรเปลี่ยนแปลงที่เหมาะสมกับเขาหรือเธอในตอนนั้น ๆ และ ตามคำถามต่าง ๆ เพื่อที่จะได้ทราบว่าพวกเขาเป็นอย่างไรบ้างในเวลานั้น ๆ หลังจากนั้นขึ้นอยู่กับคำตอบจากพวกเขา ทำหนึ่งหรือมากกว่าข้อสงสัยต่าง ๆ เหล่านี้:



นำเสนอความแตกต่างอีกครั้งหนึ่ง



แจ้งให้เขาราบเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ (ถ้าคุณไม่ได้ทำมาก่อน) หรือ ผลิตภัณฑ์ใหม่ และ ชุ่ดสินค้าราคาพิเศษขณะนั้น



พยายามกำหนดวันเวลาที่จะไปนำเสนอ



ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป

ส่งข้อความ “ขอบคุณ”

แต่ครั้งที่มีความคืบหน้าในเรื่องอะไรที่มีความหมาย กับผู้มุ่งหวังของคุณ ให้ส่งข้อความขอบคุณ (ทาวอีเมลล์ ข้อความ หรือ แม้กระทั่งการ์ด) ประกอบไปด้วย การที่ผู้มุ่งหวังหรือลูกค้าของคุณ:



ตอบรับการนัดพบ



ให้รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไปแก่คุณ



ซื้อสินค้า



เข้ารับฟังการนำเสนอ (ไม่ว่าผลจะออกมาแบบไหนก็ตาม)

สรุปคร่าว ๆ : วิธีการแสวงหา

การเตรียมตัว

- 1 ก้าวสู่การเป็นผู้ที่รอบรู้ เกี่ยวกับทุกสิ่งอย่างที่เกี่ยวข้องกับรีนา-แวร์:
จุดมุ่งหมาย ความแตกต่าง ผลิตภัณฑ์ แผนรายได้ แนวทางปฏิบัติ
ที่ดีในการทำธุรกิจขายตรง
- 2 ก้าวสู่การเป็นผู้ที่รอบรู้ เกี่ยวกับผู้มุ่งหวังของคุณ:
จดจำว่าพวกเขาจะมีความหลากหลาย มีการศึกษาดี/รอบรู้ และ
ค่อนข้างจะยุ่งไม่ค่อยมีเวลา เปลี่ยนแปลงกลยุทธ์การทาบทามของคุณ
ให้เหมาะสม อาสาหรือนำเสนอไม่ใช่แค่เรื่อง ความแตกต่าง และ
ผลิตภัณฑ์เท่านั้น แต่ยัรรวมถึงการบริการและการเพิ่มมูลค่าเพิ่ม
อีกด้วย
- 3 วิเคราะห์ข้อมูล ขอบผู้มุ่งหวังของคุณในทุกเวลาที่มีโอกาส
- 4 ค้นหา และ สร้างความสัมพันธ์กับ **Connectors** (ผู้ช่วยเชื่อมต่อ
ประสานสัมพันธ์): ผู้ที่รู้จักผู้คนมากมาย จากสังคมที่แตกต่างกัน
และ สามารถที่จะให้คุณเข้าถึงสังคมเหล่านั้นได้

การเตรียมตัว

- 1 **ใช้กลยุทธ์หลายอย่างผสมผสานกัน:** กำหนดผู้มุ่งหวังของคุณ (hunt), ทำให้คุณเป็นที่รู้จักและมองเห็นได้ (fish), แพร่กระจายข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของคุณให้กับผู้มุ่งหวังที่มีความสนใจที่คุณได้กำหนดไว้ (farm)
- 2 **การเข้าพบ ทาบถาม** ผู้มุ่งหวังของคุณ โดยใช้ บัตรจับฉลาก (RW54) สำหรับผู้มุ่งหวังที่คุณยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (Cold market) หรือ ววงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้างของคุณ และ การสนทนา 5 ประเด็นสำคัญ (ระบบดาว 5 แฉก) สำหรับผู้มุ่งหวังที่เคยรู้จักมาก่อน (Warm market) และ:
 - ทำการนำเสนอ
 - หรือ
 - ทำการนัดพบ: ระบุวันและเวลาให้เลือกหลาย ๆ วัน;
 - ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป นอกเหนือจากการเข้าพบผู้มุ่งหวังของคุณครั้งแรก ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป หลังการนำเสนอ หลังการเข้าบริการให้กับลูกค้า และระหว่าวการโทรศัพท์ติดตามผลวน
 - ไม่ว่าจะอย่างไรก็ตาม ให้เน้นย้ำถึงประโยชน์ที่จะได้รับจากการเข้าพบ การนำเสนอ (การจับรางวัล) และ ประโยชน์ที่คุณจะอธิบายในการนำเสนอ (การทำให้การใช้ชีวิตของผู้มุ่งหวังดีขึ้น)
- 3 **การติดตามผล** ติดต่อกับลูกค้าใหม่ ลูกค้าปัจจุบัน ผู้มุ่งหวังที่ตอบปฏิเสธในการที่จะเข้าร่วมงาน หรือ ซื้อสินค้า และ เสนอทางเลือกที่เหมาะสม (แฮร์ควมแตกต่าง ผูดึงเรื่องผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ อาสาที่จะไปแนะนำวิธีการใช้ผลิตภัณฑ์ เป็นต้น)

A person in athletic wear is captured mid-jump, clearing a hurdle. The background is a bright, hazy sky with some greenery visible at the bottom. The person's legs are extended, and their feet are just above the hurdle.

ทักษะ การแสวงหา

ทักษะการสื่อสาร

- ก้าวสู่การเป็นผู้เชี่ยวชาญในการสนทนา
- รับฟังเพื่อเอาชนะการต่อต้าน
- การจัดการกับข้อโต้แย้ง
- การใช้การสื่อสารไม่ใช่ถ้อยคำ (ภาษากาย)

ทักษะส่วนตัว

- การตั้งใจที่แน่วแน่
- ความยืดหยุ่น
- การจัดการอย่างเป็นระบบ

เนื่องจากการแสวงหา คือ การเริ่มต้นสร้างความสัมพันธ์ มันจึงต้องการทักษะหลาย ๆ อย่าง ที่จะใช้เพื่อสร้างความสัมพันธ์ ที่นี้ คุณจะได้พบกับ สิ่งที่จะสามารถนำมาใช้ได้ดีกับการแสวงหา

การสื่อสาร

ก้าวสู่การเป็นผู้เชี่ยวชาญในการสนทนา

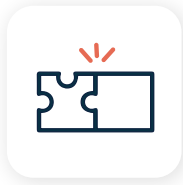
คิดว่าการแสวงหาเป็นเรื่องของการสนทนาพูดคุยกับผู้คน อย่าจากไปทันทีที่เสร็จสิ้นการรับสมัครหรือการขาย อย่าจากไปทันทีที่คุณได้รับเงินคอมมิชชั่นแล้ว ก่อนอื่นพยายามเชื่อมต่อสร้างความสัมพันธ์กับผู้มุ่งหวังของคุณก่อน และ จากนั้นค่อยกำหนดทิศทางในการสนทนา นี่คือข้อแนะนำบางอย่าง ที่จะช่วยให้คุณได้เชื่อมต่อกับผู้มุ่งหวังได้:



พยายามพูดเกี่ยวกับตัวคุณเองให้น้อยที่สุด ผู้มุ่งหวังของคุณอาจไม่ต้องการที่จะพูดคุยเกี่ยวกับเรื่องของคุณ โดยทั่ว ๆ ไป ให้แชร์ข้อมูลเกี่ยวกับคุณเล็กน้อยให้เพียงพอแค่ว่าจะทำให้ผู้มุ่งหวังของคุณรู้สึกสะดวกใจที่จะพูดคุยสนทนากับคุณ พยายามพูดให้สั้นและตรงประเด็น



ถามคำถามต่าง ๆ ผู้มุ่งหวังของคุณต้องการที่จะพูดคุยเกี่ยวกับตัวเขา คำถามต่าง ๆ จะช่วยให้คุณได้รับข้อมูลเกี่ยวกับ ความสนใจในเรื่องต่าง ๆ ขอบผู้มุ่งหวังของคุณ ดังนั้นคุณสามารถพูดคุยเกี่ยวกับเรื่องนั้น ๆ ได้ ถามได้ทั่ว **คำถามเปิด** ที่ต้องการคำตอบที่มีเนื้อหาละเอียดมาก (เช่น อะไร? อย่างไร?) และ **คำถามปิด** ที่ต้องการคำตอบ ใช่/ไม่ใช่ หรือ คำตอบที่สั้น ๆ (คุณชอบทำอาหารไหม? ในครอบครัวคุณมีสมาชิกกี่คน?)



หาความสนใจที่ตรงกัน พุดคุยเกี่ยวกับเรื่องที่ทั้งคุณและ
ผู้มุ่งหวังของคุณให้ความสนใจ เอาใจใส่อย่างจริงจังกับ
ผู้มุ่งหวังของคุณ และ มองหาสิ่งที่คุณทั้งคู่สนใจเหมือนกัน
ซึ่งนั่นจะช่วยกระตุ้นหล่อเลี้ยงความสัมพันธ์ได้



รับฟัง เพื่อที่จะตามคำถามที่ตรงประเด็น และ ได้พบกับสิ่ง
ที่คุณทั้งคู่ให้ความสนใจเหมือนกัน คุณต้องรับฟังผู้มุ่งหวัง
ของคุณอย่างจริงจัง นี่หมายถึง การรับฟังเพื่อที่จะได้เข้าใจ
ว่า พวกเขาเป็นใคร และ ความต้องการที่เขามีอยู่ในตอนนี้

ด้วยการก้าวสู่การเป็นผู้เชี่ยวชาญในการสนทนา คุณจะสามารถสร้างสัมพันธ
กับผู้คนได้มากมาย ได้รับข้อมูลที่เป็นประโยชน์ ที่จะนำไปใช้ในวนสรรหาผู้แทน
ใหม่ และ วนขายได้ดีมากยิ่งขึ้น



รับฟังเพื่อเอาชนะการต่อต้าน

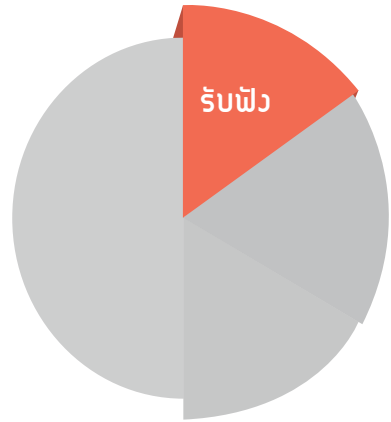
ไม่ว่าการเตรียมตัว และทักษะของคุณจะเป็นอย่างไร คุณก็ต้องพบกับการต่อต้าน: ผู้มุ่งหวังของคุณบางคนจะยกข้อโต้แย้งต่าง ๆ ขึ้นมา มันเป็นเรื่องธรรมชาติที่มีอยู่ในกระบวนการ การต่อต้านหรือข้อโต้แย้งต่าง ๆ ไม่เกี่ยวกับคุณ พวกมันคือการแสดงออก ซึ่งความต้องการที่ผู้มุ่งหวังของคุณมีอยู่ การค้นหาความต้องการเหล่านั้นคือ กุญแจสำคัญที่จะสร้างความสัมพันธ์ และ เอาชนะการต่อต้านนั้นได้

เมื่อคุณได้รับฟังข้อโต้แย้ง ให้ใช้ กระบวนการ LCO:



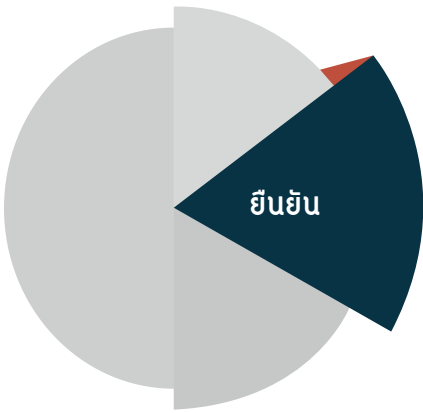
1 รับฟังข้อโต้แย้ง

บางครั้งมันจะช่วยเปลี่ยนข้อโต้แย้งมาเป็น คำถาม หรือ การเรียกร้องที่อยู่ในใจคุณ และ ให้หยุดชั่วคราว



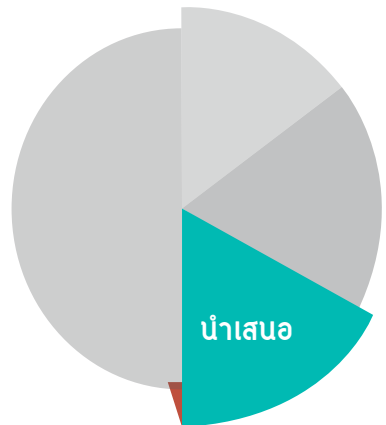
2 ยืนยันข้อโต้แย้ง

รับรู้และถ้าจำเป็น ให้ออกปากถาม เพื่อที่จะให้แน่ใจว่าสิ่งที่คุณเข้ใจนั้นถูกต้อง



3 นำเสนอทางเลือก

ที่เหมาะสมสำหรับทั้งคุณและผู้มุ่งหวังของคุณ



ตัวอย่างเช่น:

ผู้มุ่งหวังของคุณพูดว่า:

ฉันไม่สนใจ?

ในใจของคุณ คุณได้ยืนยันว่า:

ช่วยแสดงหรือแจ้งให้ฉันทราบหน่อยว่าทำไมฉันถึงต้องสนใจ/มีประโยชน์อะไรกับฉัน??

คุณหยุดนิ่งสักวินาที แล้วพูดว่า:

ฉันเข้าใจ (รับทราบ) คุณต้องการให้ฉันแสดงให้คุณทราบว่าฉันจะได้ประโยชน์อะไรหรือไม่? (ยืนยัน)

และคุณก็พูดต่อ:

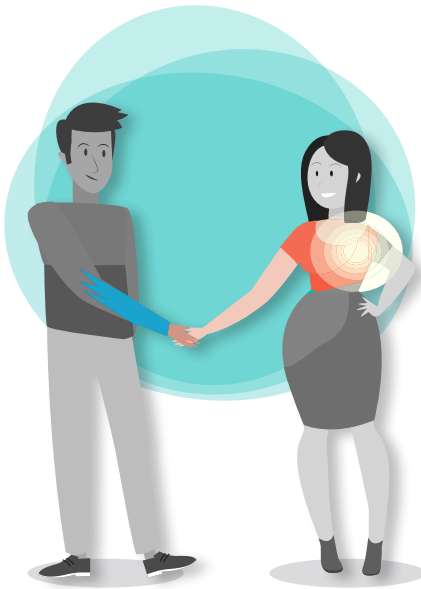
ถ้าคุณจะได้มีสิทธิในการเข้าร่วมจบบราววัลผลิตภัณฑ์ที่น่าอัศจรรย์ด้วยล่ะ?
(นำเสนอทางเลือก)



2 ขั้นตอนพิเศษ

1 เอาใจเขามาใส่ใจเรา (เข้าใจว่าเขาคิดอย่างไร) ก่อน

การเอาใจเขามาใส่ใจเรา หมายถึง การเข้าใจว่าคนอื่นเขากำลักรู้สึกอย่างไร มันเชื่อมโยงกับเรื่องอารมณ์ด้วย และที่สำคัญกว่า ความต้องการ หรือความต้องการที่คนผู้นั้นกำลังรู้สึกอย่างไรอยู่ ไม่เฉพาะเจาะจงเหตุการณ์ หรือสภาวะแวดล้อมจะเป็นอย่างไร การเอาใจเขามาใส่ใจเรา คือ การจะไปพบกับผู้คนไม่ว่าพวกเขาจะอยู่ที่ไหน:



ดังนั้นตามตัวอย่างข้างบน คุณควรจะเพิ่มเติมขั้นตอนเกี่ยวกับการเอาใจเขามาใส่ใจเราด้วย:

ผู้ม่วนหัว: (กำลังแสดงประเด็นปัญหา) ฉันไม่สนใจ

ในใจของคุณ คุณได้ยินว่า:

ช่วยแสดงหรือแจ้งให้ฉันทราบหน่อยว่าทำไมฉันถึงต้องสนใจ/มีประโยชน์อะไรกับฉัน?



คุณพูดว่า:

ฉันเข้าใจ (รับทราบ) คุณกำลังกังวล (เข้าใจกับความรู้สึก) เพราะคุณ
อยากที่จะทราบว่า คุณจะได้ประโยชน์อะไรบ้างใช้หรือป่าว? (เข้าใจกับความต้องการ)

ถ้าคุณเข้าใจกับความรู้สึก และ ความต้องการ ก่อนการเสนอทางเลือกต่าง ๆ
คุณก็จะมีโอกาสมากกว่า และ ทางเลือกนั้นก็จะได้รับการยอมรับ เพราะว่าคน
อื่นจะรู้สึกว่ามีคนรับฟังเขา

การแสดงความเข้าใจออกไปตรง ๆ ดัง ๆ อาจจะไม่เหมาะสมในทุก ๆ สถานการณ์
แต่ถ้าทำมันเนียน ๆ ในใจ มันจะช่วยให้คุณได้เข้าถึงความต้องการของผู้มุ่งหวัง
ของคุณ

2 ตามเพื่อทำความเข้าใจ

ถ้าคุณยังไม่เข้าใจอย่างชัดเจนกับข้อโต้แย้งของผู้มุ่งหวังของคุณจริง ๆ ให้ผู้มุ่ง
หวังของคุณอธิบาย ตัวอย่างเช่น คุณอาจจะพูดว่า:



จริง ๆ แล้วคุณมีสิทธิ์ที่จะพูดแบบนั้น (รับรู้)
คุณจะรังเกียจไหมถ้าจะอธิบายเพิ่มเติม? (ร้องขอให้อธิบาย)



แบบฝึกหัดที่ 14



...?

การจัดการกับข้อโต้แย้งต่าง ๆ

นี่คือข้อโต้แย้งของผู้มุ่งหวังที่ได้พบบ่อย ๆ ความต้องการที่เป็นไปได้ ที่ซ่อนอยู่ และ บางตัวอย่างที่จะใช้ตอบ:

ข้อโต้แย้ง

ความต้องการที่เป็นไปได้

ตอบ

1 ฉันไม่มีเวลา

“ความเป็นส่วนตัว”

ความเข้าใจ
(ในประโยชน์)

1 ไม่เป็นไรค่ะ ไว้เราค่อย
นัดพบกันภายหลัง?
เวลาไหนจะสะดวกสำหรับคุณ
ค่ะ ตอนเช้าหรือตอนบ่ายดี?

2 ฉันขบคิดก่อน

2 ฉันเข้าใจค่ะ แล้วอะไรที่
คุณกังวลมากที่สุดค่ะ?

3 ฉันไม่ต้องการอะไร
อีกแล้ว

3 จริง ๆ แล้วคุณมีสิทธิที่จะพูด
แบบนั้น คุณจะรังเกียจไหมถ้า
จะอธิบายมันให้ดีขึ้นได้ทราบ?

4 ฉันไม่สนใจ

4 ฉันเข้าใจแล้วค่ะ และถ้าคุณ
จะได้ มีสิทธิในการเข้าร่วมจับ
รางวัลผลิตภัณฑ์ที่น่าอัศจรรย์
ด้วยล่ะค่ะ?

เหล่านี้คือ ตัวอย่างของความต้องการ ที่ต้องเผชิญอย่างแท้จริง และ พวกมัน เหล่านั้นอาจจะเป็นสิ่งที่เพิ่มเติมจากความต้องการอื่น ๆ ที่ผู้มุ่งหวังของคุณมี ในการใช้ชีวิตของเขาอยู่แล้ว และ คุณอาจจะต้องค้นหาในระหว่างการนัดพบ สิ่งที่สำคัญคือว่า เมื่อคุณได้รู้ความต้องการ คุณจะสามารรถคิดกลยุทธ์ที่แตกต่าง (ทาวเลือก/ข้อเสนอ) ออกมา เพื่อที่จะตอบสนองมันได้ และ มันจะช่วยให้คุณสามารรถดำเนินการต่าง ๆ ต่อไปนี้

การใช้การสื่อสารโดยไม่ใช้ถ้อยคำ (ภาษากาย)

เมื่อเราทำการสื่อสาร ส่วนต่าง ๆ ของข้อความของเรา จะอยู่ในอะไรที่เราพูด – คำพูดของเรา (การสื่อสารโดยใช้ถ้อยคำ) และ ส่วนอื่น ๆ คือจะอยู่ในวิธีการที่เราพูดมัน – ภาษากายของเรา ประกอบได้ด้วย การแสดงออกทางสีหน้า อากัปกริยา ท่าทาง และ น้ำเสียงของเรา (การสื่อสารโดยไม่ใช้ถ้อยคำ)

การสื่อสารโดยไม่ใช้ถ้อยคำ คือสิ่งที่สำคัญมาก เวลาเข้าหาทางตามผู้คนในครั้งแรก เนื่องจากมันสามารถที่จะทำให้เกิดความแตกต่างได้ ระหว่าง การปฏิเสธ และ การเริ่มต้นสนทนากับผู้คุย ระมัดระวังใส่ใจใน การสื่อสารโดยไม่ใช้ถ้อยคำ (ภาษากาย) ของคุณ เช่นเดียวกับผู้มุ่งหวังของคุณ

ความต้องการที่เป็นไปได้

ความเป็นส่วนตัวและความปลอดภัย

ภาษากายของผู้มุ่งหวังที่เป็นไปได้

รักษาระยะห่าง ไม่เข้ามาใกล้
หลีกเลี่ยงที่จะสบตาในบางครั้ง
กอดอก หรือ ไขว้ขา.....

ภาษากายของคุณที่ตอบสนอง

เคารพความเป็นส่วนตัวของเขา: รักษาระยะห่าง และ ให้ผู้มุ่งหวังของคุณรู้สึกสะดวกใจ
นั่ง หรือ ยืน ให้พวกเขาได้เห็นคุณ และหน้าของคุณ



ทำให้ร่างกาย และ ท่าทางของคุณรู้สึกผ่อนคลาย อย่ากอดอก หรือ นั่งไขว้ขา หันหน้าให้กับผู้มุ่งหวังของคุณ

ความต้องการ ที่เป็นไปได้

ความไวเนื้อเชื้อใจ

ภาษากายของผู้มุ่งหวัง ที่เป็นไปได้

พยายามที่จะสบตา

ภาษากายของคุณ ที่ตอบสนอง

สบตาผู้มุ่งหวังของคุณ

ยิ้มอย่างจริงใจ ด้วยริม
ฝีปากและสีหน้าของคุณ



ความเข้าใจ

หน้านี้คือขมวดหน้าบูดเบี้ยว

น้ำเสียว: พูดด้วย
จังหวะที่ผู้มุ่งหวังของ
คุณสะดวกใจ โดย
ปกติแล้ว จะต้องเร็ว
เพียงพอที่จะรักษา
ความสนใจไว้ แต่ก็
ต้องช้าเพียงพอที่จะ
ให้เกิดความชัดเจน



ส่วนใหญ่ของการสื่อสารโดยไม่ใช้ถ้อยคำ จะขึ้นอยู่กับ
วัฒนธรรม และ ความสัมพันธ์ของผู้คนที่ทำการสื่อสาร
กันอยู่ ตัวอย่างเช่น การสบตาและความเป็นส่วนตัว ซึ่ง
จะแตกต่างกันมากระหว่าง เพื่อนสองคนคุยกัน คนไม่รู้
จักกันคุยกัน และ การคุยกันระหว่างคนต่างวัฒนธรรม





ระมัดระวังในเรื่องวิธีการด้วย: ตัวต่อตัว การโทรศัพท์ การสื่อสารออนไลน์ เมื่อคุณติดต่อกับผู้มุ่งหวังของคุณ ให้ระมัดระวังว่าคุณจะติดต่อกับเขาอย่างไร: ตัวต่อตัว การโทรศัพท์ การสื่อสารออนไลน์ เปลี่ยนแปลงการสื่อสารของคุณตามลำดับ พบกับชาวเคล็ดลับที่มีประโยชน์ได้ใน **ภาคผนวก 4**

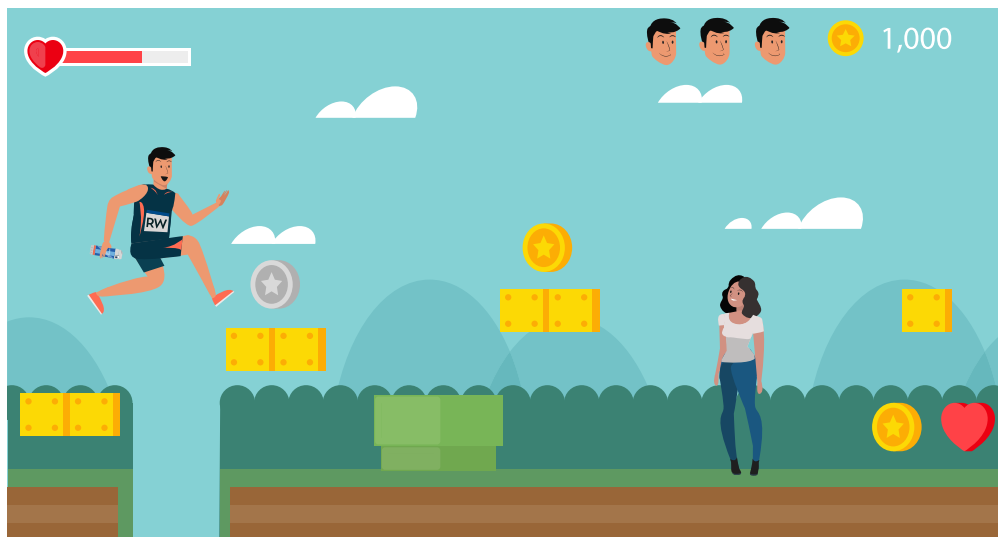
ทักษะส่วนตัว

ในการแสวงหา เกือบจะทุก ๆ สิ่ง ต้องใช้ทักษะส่วนตัวที่ผสมผสานกันไป และนี่คือสิ่งที่มีประโยชน์มากที่สุด อย่างไรก็ตาม จำไว้ว่า ในท้ายที่สุดสิ่งที่ดีที่สุดคือ จะต้องรู้จักตนเอง และ ปฏิบัติให้สอดคล้องกับบุคลิกส่วนตัวของคุณ รู้จุดแข็ง และจุดด้อยของตัวเอง ใช้มันให้เกิดประโยชน์สูงสุดก่อน และผลลัพธ์ที่ดีจะตามมาหลังจากนั้น หาสไตล์ส่วนตัวให้พบ

การตั้งใจที่แน่วแน่

การตั้งใจที่แน่วแน่ คือ การตั้งใจทำบางสิ่งถึงแม้ว่ามันจะยาก หรือ มีคนอื่นไม่เห็นด้วย มันไม่จำเป็นที่จะหมายถึง การทำอะไรซ้ำ ๆ แบบตาบอด โดยไม่รู้ว่า เป้าหมายของคุณคืออะไร หรือ ไม่มีการประเมินประสิทธิภาพของการทำงานของคุณที่จะไปให้ถึงเป้าหมาย

หากแต่หมายความว่า คุณต้องมีเป้าหมายที่ชัดเจน และ มีแผนการทำงาน คุณลงมือทำงาน ประเมิน อะไรที่ทำแล้วได้ผล และ อะไรที่ไม่ได้ผล แล้วปรับเปลี่ยนไปตามลำดับ และ พยายามอีกครั้งจนกว่าคุณสามารถไปถึงเป้าหมายได้ การตั้งใจแน่วแน่ คือ การตั้งใจทำบางสิ่งบางอย่าง ไปเรื่อย ๆ ถึงแม้ว่าจะพบกับอุปสรรค และ ล้มเหลวบ้างก็ตาม และ มันจะไปได้ด้วยดีหากมีความยืดหยุ่นร่วมด้วย



ความยืดหยุ่น

ความสามารถขอ สสาร หรือ วัตถุที่กระเด็นกลับมาสู่สภาพเดิมหลังจากถูกทำให้ผิดรูปร่างไป; ให้คิดทึวยาวริด: ถ้าคุณยืดมันออกไป และ ปล่อยมัน มันจะกลับมาสู่รูปร่างเดิมของมัน ประยุกต์ใช้กับผู้คน ความยืดหยุ่นก็คือ ความสามารถที่จะฟื้นตัวได้อย่างรวดเร็วจากความยุ่งยากต่าง ๆ

ประยุกต์ใช้กับ ความตั้งใจแน่วแนในการแสวงหา และ ความยืดหยุ่น
หมายความว่า:



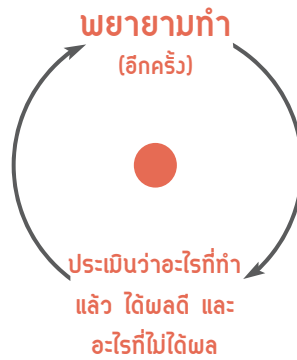
คุณพยายามทำการสนทนาพูดคุยให้ได้อย่างน้อย **30 ครั้ง ต่อหนึ่งสัปดาห์** ด้วยเป้าหมายในการได้การรับนัดและ/หรือ ได้รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไปอย่างน้อย 3 นัด/รายชื่อ



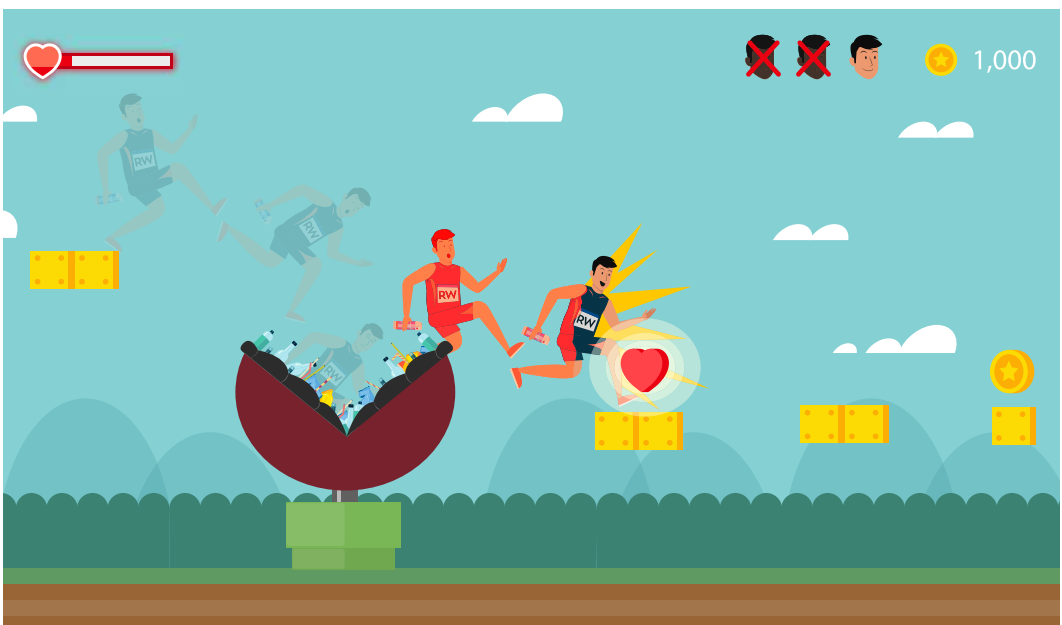
การปฏิเสธไม่สามารถหยุดคุณได้: คุณต้องยอมรับมัน เพราะมันเป็นเรื่องธรรมดาในเรื่องนี้ และดำเนินต่อไปเรื่อย ๆ



คุณทำตามวัฏจักรนี้ไปเรื่อย ๆ:



คุณต้องไม่ปล่อยให้อุปสรรคต่าง ๆ เช่น การขาดทักษะ มาหยุดคุณได้: **คุณต้องหาวิธีที่จะก้าวข้ามอุปสรรคนั้น ๆ ให้ได้** ตัวอย่างเช่น การเข้ารับการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาทักษะนั้น ๆ ของคุณ



การจัดการอย่างเป็นระบบ

การสร้างธุรกิจให้ประสบความสำเร็จอย่างต่อเนื่องนั้นจำเป็นที่จะต้องมีการเตรียมวินัย ในเมื่อคุณกำลังทำงานเพื่อตัวคุณเอง และ ไม่มีนายจ้างที่จะมาจัดเตรียมรูปแบบ และการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบให้กับการทำงานของคุณ คุณจะเตรียมรูปแบบด้วยตัวของคุณเอง เริ่มจากการแสวงหาอย่างเป็นระบบ และนี่คือคำแนะนำบางอย่าง



ตั้งเป้าหมายที่ มีความชัดเจนแน่นอน สามารถวัดผลได้
ในทางสถิติ และ มีกำหนดระยะเวลา ตัวอย่างเช่น:





อุทิศเวลาให้กับเรื่องของการแสวงหาทุก ๆ วัน และ หาเวลาในระหว่างวันลงมือทำการแสวงหา ในช่วงเริ่มต้น การแสวงหาจะเป็นเกือบทุกสิ่งอย่างที่ถูกต้องทำ และเมื่อธุรกิจของคุณเริ่มที่จะโตขึ้น คุณก็จะเริ่มมีการนัดพบ และ ทำการนำเสนอ (สาริต) มากขึ้น ๆ และ ท้ายที่สุดคุณก็จะต้องทำการสอน และ แม้จะถึงตอนนั้น คุณก็ยังคงต้องทำการแสวงหาตามปกติ



มีตารางการแสวงหา ในแต่ละวัน ให้วางแผนว่าจะโทรหาผู้มุ่งหวังกี่คนจากแต่ละกลุ่ม (กลุ่มผู้มุ่งหวังที่คุณรู้จักมาก่อน และ ที่ยังไม่รู้จักมาก่อน)



ให้เก็บรวบรวมสถิติในการทำงานของคุณ หาวิธี (อาจเป็นการลงใน Spreadsheet, database หรือ อะไรก็ได้) เพื่อที่จะทราบว่าใครบ้างที่คุณได้เคยติดต่อไป เมื่อไหร่ อย่างไร ผลลัพธ์ และ ขั้นตอนต่อไปจะเป็นอย่างไร ตัวอย่างเช่น:

ชื่อ	ภูษิต สัมพันธ์
ความสัมพันธ์	สมาชิกโบสถ์
วันที่	9 กันยายน
วิธีติดต่อ	โทรศัพท์
ผลลัพธ์	“ไม่สนใจในตอนนี”
ขั้นตอนต่อไปที่ควรทำ	โทรกลับอีกครั้งวันที่ 6 ธันวาคม



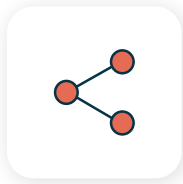
ทบทวน ทุก ๆ สิ้นสุดสัปดาห์ ทำการทบทวนเป้าหมายและผลงานของคุณ ทบทวนสถิติของคุณ และพยายามประเมินว่าเป็นอย่างไรในตอนนี้ด้วย คุณสามารถใช้คำถามด้านล่างนี้เพื่อช่วยคุณก็ได้:

อะไรบ้างที่ทำแล้วได้ผลดี?

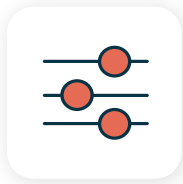
อะไรบ้างที่ทำแล้วยังไม่ได้ผล?

อะไรคือสิ่งที่เกิดขึ้นบ่อย ๆ เหมือน ๆ กัน?

คุณได้เห็นรูปแบบอะไรที่ซ้ำ ๆ หรือไม่? (ตัวอย่างเช่น คุณได้รับการนัดหมายจากการโทรหา มากกว่าการส่งข้อความมาก)



รับข้อมูลข้อเสนอแนะจากผู้อื่นด้วย มีปฏิสัมพันธ์กับคนอื่นในทีมคุณ และ ผู้แทนที่ประสบความสำเร็จด้วย แลกเปลี่ยนประสบการณ์ซึ่งกันและกัน ถามและตอบปัญหาต่าง ๆ พุดคุยกันในเรื่องแนวทางปฏิบัติที่เป็นเลิศ



ปรับเปลี่ยน จากการทบทวนผลงานของคุณที่ผ่านมา และจากข้อมูลข้อเสนอแนะจากผู้อื่น ให้นำมาปรับเปลี่ยนการทำงานของคุณให้ดีขึ้น

สรุปคร่าว ๆ : ทักษะในการแสวงหา

การติดต่อสื่อสาร

- 1 **เป็นผู้เชี่ยวชาญในการสนทนา:** ลดการพูดถึงตนเอง ตามคำถามที่เกี่ยวข้องกับผู้มุ่งหวัง ค้นหาสิ่งที่ชอบเหมือน ๆ กัน รับฟัง
- 2 **เมื่อคุณพบกับข้อโต้แย้ง ให้ใช้กระบวนการ LCO:** รับฟัง (เปลี่ยนข้อโต้แย้งให้เป็นคำถามในใจคุณ) เข้าใจ และ ยืนยันในสิ่งที่เข้าใจ และหลังจากนั้น นำเสนอ ในสิ่งที่ดีต่อทั้งตัวคุณและผู้มุ่งหวังของคุณ เข้าใจความรู้สึก และความต้องการของผู้มุ่งหวังของคุณ ตามเพื่อตรอกย้ำความเข้าใจ ถ้าจำเป็น
- 3 **ใช้ภาษากายในการแสดงความยินดี:** ทำกิริยาผ่อนคลาย เคารพความเป็นส่วนตัวของเขา มองสบตา ยิ้มแย้ม และ พูดยุติในความเร็วที่เหมาะสม

ทักษะส่วนตัว

- 1 **มีความตั้งใจแน่วแน่:** มุ่งหน้าดำเนินการตามเป้าหมาย ถึงแม้ว่าจะพบกับอุปสรรค และ ล้มเหลวบ้างก็ตาม
- 2 **มีความยืดหยุ่น:** ฟื้นตัวได้อย่างรวดเร็วจากความล้มเหลว อย่าเก็บการถูกปฏิเสธไว้กับตัวเอง พยายามทำการสนทนาพูดคุยให้ได้อย่างน้อย 30 ครั้งต่อหนึ่งสัปดาห์ หาวิธีที่จะก้าวข้ามอุปสรรคนั้น ๆ ให้ได้ เข้ารับการฝึกอบรม
- 3 **มีการจัดการอย่างเป็นระบบ:** ตั้งเป้าหมาย กำหนดเวลา และมีตารางเวลาสำหรับการแสวงหา เก็บรวบรวมสถิติในการทำงาน รับข้อมูลข้อเสนอแนะจากผู้อื่น ทบทวนผลงานของคุณที่ผ่านมา และ ปรับเปลี่ยนการทำงานของคุณให้ดีขึ้น

เริ่มเดี๋ยวนี้เลย!

พร้อมแล้ว เตรียมตัว ไปเลย!

ยิ่งคุณเริ่มต้นได้เร็วเท่าไร ธุรกิจของคุณก็จะเติบโตได้เร็วมากขึ้นเท่านั้น

พร้อมแล้ว

จากการสัมมนา นำสิ่งเหล่านี้ไปด้วย:

1 “ววกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง” (RW120) ขอบคุณ แม้ว่าคุณจะยังไม่ได้ทำมันจนเสร็จแล้วก็ตาม

2 บทสนทนา – การพูดคุยที่มีประสิทธิภาพ ระบบดาว 5 แฉก

หลังจากนั้น:

3 เลือก 2 คนในกลุ่ม A จาก “ววกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120)” ขอบคุณ

4 นำการพูดคุยที่มีประสิทธิภาพมาใช้กับแต่ละคน โดยพิจารณาจากสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้

- มีอะไรบ้างเกี่ยวกับผู้มุ่งหวังที่คุณพอรู้? (หน้าที่การงาน ครอบครัว เวลาว่าง กิจกรรมต่าง โอกาสความเป็นไปได้ในการนัดพบ)
- ผู้มุ่งหวังของคุณรู้อะไรบ้างเกี่ยวกับรีนา-แวร์?
- อะไรเกี่ยวกับรีนา-แวร์ที่ผู้มุ่งหวังของคุณน่าจะสนใจ? จุดมุ่งหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม โอกาสทางธุรกิจ ผลิตภัณฑ์? ให้เน้นย้ำในเรื่องนั้น ๆ
- เมื่อไหร่ที่ผู้มุ่งหวังของคุณน่าจะใช้เวลานัดพบ?

การสนทนา 5 ประเด็น สำคัญ

ผู้มุ่งหวังคนที่ 1

ພູມູ່າຮ້ວງຄົນທີ່ 2

แนะนำตัวเอง
รีนา-แวน์ และ
วัตถุประสงค์ของคุณ

สวัสดีค่ะ.....

สวัสดีค่ะ.....

[illegible][illegible]

แนะนำผลิตภัณฑ์
(เครื่องครัว และ/หรือ
เครื่องกรองน้ำ)
จุดมุ่งหมาย และ
ความแตกต่าง

(คุณคงอาจจะเคยได้ทราบว่า....)

เขาผลิตเครื่องกรองน้ำที่ช่วยลดขยะพลาสติกและ
เครื่องครัวสำหรับการปรุงอาหารที่ดีต่อสุขภาพ พวกเขา
เขายังมองหาโอกาสทางธุรกิจที่ดีอย่างน่าเหลือเชื่ออีกด้วย

อธิบายวัตถุประสงค์
ของคุณ: ในการนำ
เสนอและการนัดพบ

ดิฉันจะอธิบายเกี่ยวกับทั้งหมดนี้โดยละเอียดในการนำเสนอที่น่าสนใจ และสนุกด้วย

4

ย้ำว่าไม่มีข้อผูกมัดใด ๆ
และ สิทธิในการจับฉลาก

คุณไม่ต้องทำอะไรเลย และ คุณยังสามารถมีสิทธิเข้าร่วมจับฉลากรางวัลผลิตภัณฑ์อีกด้วย

5

กำหนดวันนัดพบ

การนัดพบ

แล้วคุณสะดวกที่จะพบกัน
เมื่อไหร่:

_____?
_____?

การนัดพบ

แล้วคุณสะดวกที่จะพบกัน
เมื่อไหร่:

_____?
_____?

หรือ

ขอรายชื่อผู้มุ่งหวัง
รายต่อไป

รายชื่อผู้มุ่งหวังรายต่อไป

คุณรู้จักใครบ้างไหมคะ คนที่ต้องการช่วยลดขยะพลาสติก
และ ในขณะเดียวกัน ก็สามารถมีรายได้พิเศษด้วย?

หรือ

คุณรู้จักใครบ้างไหมคะ คนที่ต้องการมีเครื่องครัวที่
เหมาะสำหรับการปรุงอาหารเพื่อสุขภาพ และ สามารถ
มีรายได้พิเศษด้วย?

หรือ

คุณรู้จักใครบ้างไหมคะ คนที่ต้องการมีน้ำที่รสชาติ
เยี่ยมและ ราคาถูกกว่าน้ำดื่มบรรจุขวดมาก?

คิดถึงบรรดาผู้ที่คุณรู้จักจาก....(เช่นโบสถ์ บรรดา
เพื่อนบ้าน เป็นต้น)



เตรียมตัว

1 ชักซ้อมการพูดที่มีประสิทธิภาพของคุณ: สํารวจประเด็นสำคัญ ๆ เพื่อให้คุณ
มีความพร้อมอย่างเต็มที่

2 หายใจลึก ๆ



ไปเลย!

โทรหา “คนแรกในกลุ่ม A” เดี่ยวนี้เลย





อภิธานศัพท์

อภิธานศัพท์

คำศัพท์เหล่านี้ มีมาเพื่อให้คุณได้อ้างอิงถึงคำศัพท์สำคัญ ๆ ที่ใช้ในธุรกิจ และคำศัพท์และสำนวนอื่น ๆ ที่มีอยู่ในการสัมมนา คำศัพท์เหล่านี้มีการเรียงตามตัวอักษรและคำจำกัดความเหล่านี้จะรวมถึงความหมายที่เกี่ยวข้องกับคำและวลีที่ได้ถูกใช้ในรีนา-แวร์

คนที่รู้จักแต่ ไม่คุ้นเคยนัก (Acquaintance):

ผู้คนที่คุณรู้จักเพียงเล็กน้อย; อยู่คนละสังคมกับที่คุณอยู่ และ ดูเหมือนว่าพวกเขาจะรู้จักผู้คน และสิ่งต่าง ๆ ที่คุณไม่รู้จักมาก่อนด้วย คนที่รู้จักแต่ไม่คุ้นเคยนัก จะเป็นผู้ที่สามารถพาคุณไปพบกับแหล่งขอผู้มุ่งหวังจำนวนมาก และ สามารถเป็นสิ่งที่ช่วยให้คุณขยายวงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้างได้เป็นอย่างมาก

จุดมุ่งหมาย (Cause):

(จุดมุ่งหมาย หรือ จุดมุ่งหมายของเรา) พันธกิจของรีนา-แวร์เกี่ยวกับสภาพสิ่งแวดล้อม: พันธสัญญาของบริษัทที่จะช่วยกำจัดขวดน้ำพลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้ง และลดปริมาณขยะพลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้ง ซึ่งสามารถสรุปตามคำขวัญของจุดมุ่งหมายที่ว่า: “Less plastic, Cleaner World” หรือ “พลาสติกน้อยลงเท่าไร โลกก็สะอาดขึ้นเท่านั้น”

กลุ่มผู้มุ่งหวังที่ยัง ไม่เคยรู้จักมาก่อน (Cold market):

คุณแปลกหน้าสำหรับคุณ; ผู้คนที่คุณไม่รู้จักมาก่อน และ คนที่คุณไม่เคยมีสัมพันธ์กันมาก่อน

ผู้ช่วยเชื่อม ประสานสัมพันธ์ (Connector):

บุคคล ผู้ซึ่งรู้จักผู้คนมากมายจากสังคมที่หลากหลาย มีความสามารถพิเศษในการสร้างมิตรภาพกับผู้คน และมีฐานะทางสังคมที่ดี: สังคมของเขา/เธอ อาจจะใหญ่กว่าคนอื่น ๆ 4 ถึง 5 เท่า และ ค่อนข้างหลากหลาย เพราะว่าผู้ช่วยเชื่อมประสานสัมพันธ์จะมีสังคมสิ่งแวดล้อม และ วัฒนธรรมที่แตกต่างออกไป

**ความแตกต่าง
(Difference):**

(ความแตกต่างของรีนา-แวร์ หรือ ความแตกต่าง ซึ่งก่อนหน้านี้คือ โอกาส) โอกาสทางธุรกิจของรีนา-แวร์ คำพูดที่อ้างถึงในหลาย ๆ ทิว ในที่ซึ่งรีนา-แวร์ แตกต่างจากบริษัทขายตรงส่วนใหญ่ และ ในความเป็นจริงที่ว่ารีนา-แวร์ ได้มอบโอกาสให้กับผู้คน ในการที่จะเปลี่ยนแปลงชีวิตของพวกเขาให้ดีขึ้น

**เอาใจเขามาใส่ใจเรา
(เข้าใจว่าเขาคิดอย่างไร)
(Empathize):**

การเข้าใจว่าคนอื่นเขากำลังรู้สึกอย่างไร มันเชื่อมโยงกับเรื่องอารมณ์ด้วย และที่สำคัญกว่า ความต้องการหรือความต้องการที่คนผู้นั้นกำลังรู้สึกอย่างไรอยู่ ไม่เฉพาะเจาะจงเหตุการณ์ หรือ สภาวะแวดล้อมอย่างไร

**การสมัคร
(Enrollment):**

กระบวนการ ขอบการสมัครผู้แทนขายตรงอิสระใหม่

**ความรู้สึก
(Feeling):**

อารมณ์: ในบริบทขอ การสื่อสารที่แสดงความเห็นอกเห็นใจ หรืออย่างสันติ ความรู้สึกมันจะเชื่อมโยงและเป็นสัญญาณสำหรับความต้องการ เมื่อความต้องการของเราได้ถูกตอบสนอง เราจะมีความรู้สึกที่แตกต่างกับตอนที่ความต้องการของเรายังไม่ได้รับการตอบสนอง

**การหว่านพืชหว่านผล
(Farm):**

ในการสัมมนา นี้ กลยุทธ์ในการแสวงหา ที่ประกอบไปด้วย 2 ขั้นตอน:

1. การหว่านเมล็ดพันธุ์พืช: จัดกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้ผู้หว่านได้ทราบเกี่ยวกับคุณ และธุรกิจของคุณ
2. การเก็บเกี่ยว: การทบทวนผู้หว่านซึ่งให้การตอบรับที่ดีกับกิจกรรมนั้น ๆ

การตกบ่อล่อปลา (Fish):	ในการสัมมนา นี้ กลยุทธ์ในการแสวงหา ที่ประกอบไปด้วย การสร้างโอกาสให้ผู้มุ่งหวังของคุณเข้ามาหาคุณเอง เพื่อให้คุณสามารถทบทวนพวกเขาได้
การค้นหา (Hunt):	ในการสัมมนา นี้ กลยุทธ์ในการแสวงหา ที่ประกอบไปด้วย การตั้งเป้าและการเข้าพบผู้มุ่งหวังที่กำหนดไว้
ผู้แทนขายตรงอิสระ (Independent Representative):	ผู้คนที่มียุทธกิจรีนา-แวร์เป็นของเขา หรือ เธอเอง ใช้เรียกกับทุก ๆ ตำแหน่ง จาก Consultant ไปจนถึง Platinum Executive Leader
ประเด็นปัญหา (Issue):	ปัญหา ความยากลำบาก หรือ ส่วนเล็ก ๆ น้อย ๆ; ในการสื่อสารที่แสดงความเห็นอกเห็นใจ หรืออย่างสันติ ประเด็นปัญหา คือ สิ่งที่เชื่อมโยงถึง และ เป็นการแสดงออกทางกายนอกหรืออย่างผิวเผินของความต้องการ
ผู้นำ (Leader):	ในการสัมมนา นี้ ผู้นำคือ ผู้แทนที่เป็นผู้นำทีมงาน โดยไม่คำนึงถึงว่าระดับ หรือ ตำแหน่งสูงสุดจะเป็นอะไร
ตลาด (Market):	ผู้คนที่คุณสามารถที่จะเข้าทบทวนเข้าเป็นสมาชิกใหม่ในทีม หรือขายสินค้า

**ความต้องการ
(Need):**

สิ่งของที่ต้องการ หรือ ความจำเป็น; ในการสื่อสารที่แสดงความเห็นอกเห็นใจ หรืออย่างสันติ ความต้องการเป็นแก่นแท้ของอะไรที่เราคิด เราพูด และ ทำ และ จะถูกแสดงออกบ่อย ๆ ผ่านทางความรู้สึก และสัญญาณจากประเด็นปัญหา ความต้องการเป็นเรื่องทั่วไป: ทุก ๆ คนมีความต้องการ ในการสื่อสารที่แสดงความเห็นอกเห็นใจกัน ความต้องการจะเป็นเรื่องที่ดีเสมอ หมายความว่านั่นคือ สิ่งที่เราต้องการ ไม่ใช่อะไรที่เราไม่ต้องการ

**การสื่อสารที่ไม่ใช้
ถ้อยคำ (ภาษากาย) -
(Non-verbal
communication):**

การสื่อสารโดยไม่ใช้ถ้อยคำ มันเป็นเรื่องเกี่ยวกับกริยา ท่าทางที่แสดงออกมาโดยรวม เช่น การแสดงออกทางสีหน้า อากัปกิริยา ท่าทาง และ น้ำเสียงของเรา (ระดับความดัง โทนเสียง ความเร็ว) และยังหมายรวมถึงสิ่งอื่น ๆ ด้วยเช่นการแต่งกาย การวางท่าทาง และ ระยะความห่างระหว่างผู้คนสองคน หรือมากกว่า

**ข้อโต้แย้ง
(Objection):**

ความกังวลของผู้มุ่งหวังของคุณที่มี และ มันจะเป็นการขัดขวางเขาหรือเธอในการเข้าร่วมงานกับรีนา-แวร์ หรือ การซื้อสินค้า

**การตั้งใจแน่วแน่
(Persistence):**

การตั้งใจแน่วแน่ที่จะทำบางสิ่งถึงแม้ว่ามันจะยาก หรือ มีคนอื่นไม่เห็นด้วย

**ผู้มุ่งหวัง
(Prospect):**

ว่าที่ ผู้สมัครใหม่ ลูกค้า หรือทั้งคู่ในอนาคต

**ผู้สมัครใหม่(คำนาม)
(Recruit):**

ผู้แทนขายตรงอิสระใหม่

**รับสมัคร (คำกริยา)
(Recruit):**

รับสมัครผู้แทนขายตรงอิสระใหม่; เพื่อเพิ่มจำนวนสมาชิกให้กับทีมคุณ

รายชื่อผู้มุ่งหวัง คนต่อไป (Referral):	หลัก ๆ แล้ว หมายถึงบุคคล คนที่ถูกแนะนำให้กับคุณ โดยคนอื่น; บางครั้งก็หมายถึง การแนะนำคนหนึ่งให้ กับอีกคนหนึ่ง
ความยืดหยุ่น (Resilience):	ความสามารถขอ สสาร หรือ วัตถุที่กระเด็นกลับ มาสู่สภาพเดิมหลังจากถูกทำให้ผิดรูปร่างไป; ความ สามารถขอบุคคลที่สามารถฟื้นตัวได้อย่างรวดเร็ว จากความยุ่งยากต่าง ๆ
ทีมงาน (Team):	กลุ่มของผู้แทนขายตรงอิสระที่อยู่ภายใต้ผู้แทนขาย ตรงฯ คนเดียวกัน
การสื่อสารโดยใช้ ถ้อยคำ (Verbal communication):	คำพูดที่ใช้ในการสื่อสาร; อะไรที่คนพูดออกมา (ไม่ใช่ เขา หรือเธอพูดอย่างไร)
กลุ่มผู้มุ่งหวังที่คุณ รู้จักมาก่อน (Warm market):	ผู้คนที่คุณรู้จักมาก่อนทั่วโดยตรงและโดยอ้อม (ผ่าน ทางคนอื่น) หมายถึงครอบครัว เพื่อนฝูง ลูกค้า ปัจจุบัน คนที่รู้จักแต่ไม่คุ้นเคยนัก และ รายชื่อผู้มุ่ง หวังคนต่อไป หมายเหตุ: ในตลาดของรีนา-แวร์ (สำหรับการขาย) จะไม่รวมตัวคุณเอง หรือ ผู้แทนขายท่านอื่น ๆ เพราะ รีนา-แวร์ไม่ต้องการผู้แทนขายขอเขามาซื้อผลิตภัณฑ์ หรือซื้อสินค้ามาตุ๋นไว้เลย

ภาคผนวก



- 1 | กระบวนการ การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ: เครื่องมือเพิ่มเติม
- 2 | วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120)
- 3 | การพูดคุยที่มีประสิทธิภาพ ระบบดาว 5 แฉก:
ตัวอย่างบทสนทนาเพิ่มเติม
- 4 | สิ่งที่ต้องทำ และ ไม่ควรทำ สำหรับการเข้าพบด้วย
ตัวเอง ด้วยการโทรศัพท์ และทาวออนไลน์
- 5 | บุคลิกลักษณะในการแสวงหาผู้มุ่งหวังของคุณเป็นอย่างไร?
- 6 | กลยุทธ์ในการแสวงหาผู้มุ่งหวังในวานเลี้ยว?
- 7 | เคล็ดลับในการจดจำชื่อคน
- 8 | บทบาทสมมุติ

ภาคผนวก 1 – กระบวนการ การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ: เครื่องมือในการฝึกอบรมเพิ่มเติม

การเข้าพบ หรือ การทบทวน

- แนะนำตัวเอง และ รีนา-แวร์
- ตัดสินใจว่า: เริ่มนำเสนอ/ ทำการนัดหมายเข้าพบ/ขอ รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป



การแสวงหาผู้มุ่งหวัง เพื่อเดินทางสู่ความสำเร็จ (RW203)

การนำเสนอ

1. การปูทาง
2. นำเสนอจุดมุ่งหมาย และเชิญชวนผู้คนมาร่วมในทีมของคุณ

3. นำเสนอ ความแตกต่างของ รีนา-แวร์ (การสรรหาผู้แทนใหม่)
4. รับสมัครผู้มุ่งหวัง



นำเสนอจุดมุ่งหวัง และความแตกต่าง (RW204)

5. นำเสนอผลิตภัณฑ์ (ขายสินค้า)
6. ปิดการขาย



เอกสารแนะนำ การเขียนสัญญาซื้อขาย (RW530)



การสัมมนา อดความรู้ เกี่ยวกับเครื่องครัว (RW240)



การสัมมนา อดความรู้ เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ เครื่องกรองน้ำ (AQ242)

7. ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป



การแสวงหาผู้มุ่งหวัง เพื่อเดินทางสู่ความสำเร็จ (RW203)

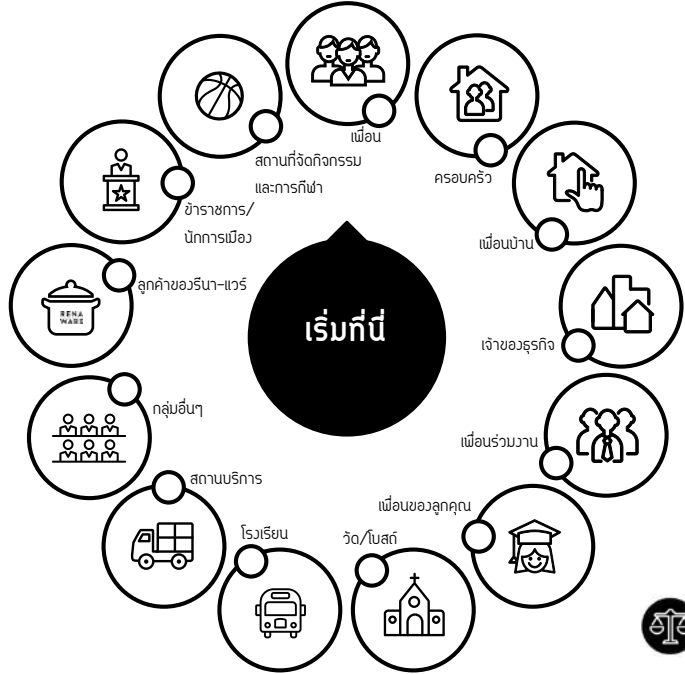
8. นำเสนอ “ความแตกต่างของ รีนา-แวร์” อีกครั้งหนึ่ง (หาก ยังไม่สำเร็จในครั้งแรก)

การติดตามผล

- การเป็นผู้นำที่ดี
- การบริการหลังการขาย การขายซ้ำ

ภาคผนวก 2 - วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าว (RW120)

คุณรู้จักผู้คนมากกว่าที่คุณคิด
ใช้แบบฟอร์มนี้เพื่อช่วยให้คุณจดจำพวกเขาได้



- คำแนะนำ**
- 1. เขียนรายชื่อ:** เริ่มต้นด้วยการเขียนชื่อทั้งหมดที่คุณสามารถทำได้ในตอนแรก เริ่มจากกลุ่มเพื่อน ๆ เมื่อเขียนชื่อพวกเขาแล้ว ให้ใส่เครื่องหมายทุกที่วงกลมที่วางจากภาพสำหรับหมวดหมู่ต่างๆ ตามด้วยกลุ่มญาติ เพื่อนๆ ไปเรื่อยๆ จนถึงกลุ่มสุดท้ายในวงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าว ตรวจสอบรายชื่อในโทรศัพท์มือถือ หรือคอมพิวเตอร์ของคุณ อย่าลืมคนที่คุณรู้จักตามข้อความต่างๆ อีเมล เฟสบุ๊ค และเว็บไซต์ตามสื่อสังคมอื่นๆ
 - 2. จัดลำดับความสำคัญ:** กำหนดลำดับความสำคัญให้กับบุคคลโดยการเขียน ก ข หรือ ค ถัดจากชื่อของพวกเขา
 - ก = คนที่คุณเคยเป็นกันเอง และมีความรู้สึกที่ดีต่อกัน
 - ค = คนที่ไม่ค่อยเป็นกันเอง หรือคุยด้วยค่อนข้างยาก
 - ข = คนอื่นๆ ที่เหลือ
 - 3. กรอกข้อมูล:** กรอกข้อมูลติดต่อของพวกเขา - เบอร์โทรศัพท์, ที่อยู่, และในคอลัมน์ความคิดเห็น เขียน 1 ใน 7 สิ่งที่ยาใจไป ที่ส่วนใหญ่เข้าไปใช้กับบุคคลนั้น
 - 4. ทำการติดต่อ:** ตอนนี้อยู่ติดต่อกับบุคคลในรายชื่อของคุณ เริ่มจากกลุ่ม ก ตามด้วยกลุ่ม ข และกลุ่ม ค เป็นกลุ่มสุดท้าย มันจะช่วยให้คุณเขียนสคริปต์ เพื่อให้คุณรู้ว่าคุณจะทำอะไร สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม ให้ไปที่การฝึกอบรมขั้นพื้นฐานเพื่อเรียนรู้ “ระบบดาว 5 แฉก” ว่าอะไรบ้างที่จะใส่เข้าไปและเรียนรู้สคริปต์ตัวอย่างบางส่วน
- ข้อกฎหมาย:** เมื่อคุณติดต่อลูกค้า คุณจะต้องบอกว่าคุณเป็นใคร มาติดต่อกับพวกเขาทำไม และกำลังขายสินค้าอะไร ในแคลิฟอร์เนีย การแนะนำดังกล่าวนี้ จะต้องทำทันทีหลังจากการชักชวนลูกค้าและก่อนที่จะพูดอะไรอย่างอื่น

ชื่อ	เบอร์โทรศัพท์	อีเมล	ลำดับ	ความคิดเห็น
ชื่อ	เบอร์โทรศัพท์	อีเมล	ลำดับ	ความคิดเห็น
ชื่อ	เบอร์โทรศัพท์	อีเมล	ลำดับ	ความคิดเห็น
ชื่อ	เบอร์โทรศัพท์	อีเมล	ลำดับ	ความคิดเห็น
ชื่อ	เบอร์โทรศัพท์	อีเมล	ลำดับ	ความคิดเห็น
ชื่อ	เบอร์โทรศัพท์	อีเมล	ลำดับ	ความคิดเห็น
ชื่อ	เบอร์โทรศัพท์	อีเมล	ลำดับ	ความคิดเห็น
ชื่อ	เบอร์โทรศัพท์	อีเมล	ลำดับ	ความคิดเห็น
ชื่อ	เบอร์โทรศัพท์	อีเมล	ลำดับ	ความคิดเห็น
ชื่อ	เบอร์โทรศัพท์	อีเมล	ลำดับ	ความคิดเห็น

รวมกลุ่มบุคคลรอบข้าง

[illegible]

ภาคผนวก 3 – การพูดคุยที่มีประสิทธิภาพ ระบบดาว 5 แฉก: ตัวอย่างบทสนทนาเพิ่มเติม

ตัวอย่างที่ 1: พุ่มพรวัวคือ ครอบครัว/เพื่อนฝูง

สวัสดี หลุยส์ซ่า นี่ แอนนา นะ เป็นไบบ้า? ...

เดาสิว่าอะไร! คือ ฉันเพิ่งจะสมัครเข้าร่วมงานกับรีนา-แวร์ ฉันตื่นเต้นจ๊ริง ๆ และกำลังจะบอกคุณเกี่ยวกับมัน (1)

เธอเคยได้ยีนรีนา-แวร์มาก่อนหรือป่าว? พวกเขาผลิตเครื่องกรองน้ำที่ช่วยลดปริมาณขยะพลาสติก และ เครื่องครัวที่จะช่วยในเรื่องการทำอาหารที่ดีต่อสุขภาพ นอกจากนั้น พวกเขายังมีโอกาสทางธุรกิจที่ยอดเยี่ยมในการที่จะทำให้มีรายได้พิเศษอีกด้วย (2)

การนำเสนอค่อนข้างสนุก (3) และ ไม่มีข้อผูกมัดให้ทำอะไรทั้งสิ้น และ ฉันจะสามารถให้คุณมีสิทธิ์ในการจับฉลากรางวัลผลิตภัณฑ์ได้อีกด้วย (4)

เธอจะสะดวกช่วงไหนดี ปายนี่เลย หรือ พรุ่งนี้เช้านี้? (5)

ปายนี่ก็โอเคนะ

จ๊ริง ๆ แล้ว ฉันไม่สนใจเลย...

เยี่ยมเลย เราเจอกันปาย 4 ดีไหม...

เธอแน่ใจหรือ? ฉันคิดว่าเธอจะได้รู้ว่าการนำเสนอว่ามันน่าสนใจมาก ...

ไม่ละ

โอเค ไม่เป็นไร แต่ว่า หลุยส์ซ่า เธอรู้จักคนมากมาย เธอรู้ไหมว่ามีใครบ้างที่อาจจะสนใจในเรื่องของการช่วยสภาพสิ่งแวดล้อม นำเสนอผลิตภัณฑ์เหล่านี้ และ ต้องการมีรายได้พิเศษ? ฉันอยากที่จะได้คุยกับพวกเขาจ๊ริง ๆ เพื่อขอเข้าไปนำเสนอ ถ้าเธอมีเบอร์ของพวกเขา ฉันจะโทรหาพวกเขา

ตัวอย่างที่ 2: ผู้มุ่งหวังคือครอบครัว/เพื่อนฝูง

สวัสดี โฮเซ่ นี่ เปโดรนะ เป็นไบบ้า? ผมโทรหาเพราะว่าฉันเพิ่งจะกลับการฝึกอบรมครั้งแรกที่รีนา-แวร์ และ ผมรู้สึกตื่นเต้นมาก ผมได้เรียนรู้เกี่ยวกับจุดมุ่งหมายด้านสิ่งแวดล้อมของเขาที่ต้องการลดปริมาณขยะพลาสติก เกี่ยวกับการมีน้ำที่สดชื่นรสชาติเยี่ยม และ เกี่ยวกับการทำอาหารที่ดีต่อสุขภาพ (2)

ฉันอยากที่จะบอกคุณมากกว่านี้เกี่ยวกับทั้งหมดนั้น และ เอาจลิตภัณฑ์ไปให้คุณได้ดู (1,3) คุณไม่ต้องทำอะไรทั้งสิ้น และ ฉันจะสามารถให้คุณมีสิทธิในการจัดจลากราววัลผลิตภัณฑ์ได้อีกด้วย (4)

เราเจอกันเมื่อไหร่ดี? พรุ่งนี้บ่ายสะดวกไหม หรือว่าจะเป็นวันเสาร์ดี? (5)

ตัวอย่างที่ 3: ผู้มุ่งหวังเป็นคนที่รู้จักแต่ไม่คุ้นเคยนัก

สวัสดี แมกดา นี่แอนนา ชัวเรสนะ คุณเป็นอย่างไรบ้างคะ? ที่ฉันโทรมาก็คือว่าฉันต้องการที่จะพูดคุยกับคุณเกี่ยวกับบางสิ่งที่น่าสนใจมาก ฉันเพิ่งเริ่มธุรกิจของฉันกับรีนา-แวร์ ...คุณเคยได้ยินพวกเขามาก่อนหรือไม่คะ? (1)

พวกเขาทำการผลิตเครื่องครัวที่เปี่ยมไปด้วยนวัตกรรมที่จะช่วยในเรื่องของการปรุงอาหารที่ดีต่อสุขภาพ และ พวกเขายังมีจุดมุ่งหมายที่เกี่ยวกับด้านสภาพสิ่งแวดล้อม ที่จะช่วยกำจัดปริมาณขยะพลาสติกออกจากสิ่งแวดล้อมของเราด้วย (2)

ฉันอยากที่จะบอกคุณต่อหน้าให้มากกว่านี้ มันจะเป็นการนำเสนอที่สนุก (3) ไม่มีข้อผูกมัดให้ทำอะไรทั้งสิ้น และ ฉันจะสามารถให้คุณมีสิทธิในการจัดจลากราววัลผลิตภัณฑ์ได้อีกด้วย (4)

เราเจอกันได้ไหมพรุ่งนี้? ช่วยเช่าสะดวกสำหรับคุณหรือไม่คะ? (5)

ภาคผนวก 4 – สิ่งที่คุณควรทำ และ ไม่ควรทำ การเข้าพบผู้มุ่งหวัง ด้วยตนเอง

อ่านข้อความเหล่านี้เกี่ยวกับการเข้าพบผู้มุ่งหวังด้วยตนเอง:

๑. ตัดสินว่าข้อความใด ควรทำ และข้อความใด ไม่ควรทำ

๒. ทำการแก้ไข ข้อความที่ไม่ควรทำ

- | | |
|---|--------------|
| 1. เมื่อคุณกำลังออกไปหาเพื่อนบ้านใกล้เรือนเคียงกับผู้แทนท่านอื่น ให้เข้าเยี่ยมเยียนบ้านนั้น ๆ ด้วยกัน | ควร ไม่ควร |
| 2. นำเสนอจุดมุ่งหมาย ความแตกต่าง และ ผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์ กับ
ทุก ๆ คน | ควร ไม่ควร |
| 3. เข้าพบผู้คนในตอนเย็นเพราะว่าพวกเขาจะค่อนข้างผ่อนคลายกว่า | ควร ไม่ควร |
| 4. หลีกเลี่ยงการติดตามผู้ที่ตอบปฏิเสธอย่างหนักแน่นที่จะมีส่วนร่วมด้วย | ควร ไม่ควร |
| 5. เข้าขวาทวงเงินขอคนอื่น เพื่อที่ว่าพวกเขาจะได้ให้ความสนใจกับคุณ | ควร ไม่ควร |
| 6. แต่งกายให้สะอาดเหมาะสม | ควร ไม่ควร |
| 7. เวลาพูดคุยสนทนากับใครบางคน ไม่มองหน้าหรือมองไปทางอื่น | ควร ไม่ควร |
| 8. เวลาเคาะประตู ให้ยืนในที่ที่เจ้าของบ้านจะสามารถมองเห็นคุณ | ควร ไม่ควร |
| 9. เวลาเจ้าของบ้าน เปิดประตูออกมา ให้เดินเข้าไปเลย | ควร ไม่ควร |

คำตอบ

1. **ไม่ควร** ถ้าคุณทำงานร่วมกับคนอื่น คนหนึ่งควรทำงานฝั่งถนนหนึ่ง และ อีกคนควรทำงานอีกฝั่งถนนหนึ่ง
2. **ควร**
3. **ไม่ควร** คุณสามารถที่จะเข้าพบทบทวนผู้คนเวลาไหนก็ได้
4. **ควร**
5. **ไม่ควร** ห้ามเข้าไปขวางทางระหว่างผู้คนและประตูหรือทางที่พวกเขากำลังพยายามไป พวกเขาจะไม่พอใจ และคุณจะหมดโอกาสในการมีสัมพันธ์กับพวกเขา
6. **ควร**
7. **ไม่ควร** ให้มองสบตาพวกเขา
8. **ควร**
9. **ไม่ควร** ให้ถอยหนึ่งก้าว แต่ให้ย้วยควั่นหน้าให้พวกเขา

สิ่งที่ควรทำ และ ไม่ควรทำ การทาบตามผู้มุ่งหวัง ทางโทรศัพท์

อ่านข้อความเหล่านี้ที่เกี่ยวกับการเข้าพบผู้มุ่งหวังทางโทรศัพท์ และ:

a. ตัดสินว่าข้อความใด ควรทำ และข้อความใด ไม่ควรทำ

b. ทำการแก้ไข ข้อความที่ไม่ควรทำ

- | | |
|--|--------------|
| 1. แนะนำตนเองโดยใช้ชื่อและนามสกุล และแจ้งด้วยว่าคุณคือ
ผู้แทนขายตรงอิสระของรีนา-แวร์ | ควร ไม่ควร |
| 2. ให้แจ้งถึงเหตุผลที่คุณโทรหาเขา | ควร ไม่ควร |
| 3. อธิบายคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ของทั้งเครือข่าย
และเครือข่ายกรอนน้ำ | ควร ไม่ควร |
| 4. ให้อธิบายโดยสรุปเท่าที่จะเป็นไปได้ | ควร ไม่ควร |
| 5. พูดย่ออะไรก็ได้ที่จะให้ผู้มุ่งหวังของคุณสนใจ | ควร ไม่ควร |
| 6. พุดคุยเกี่ยวกับตัวคุณเอง | ควร ไม่ควร |
| 7. ถ้าผู้มุ่งหวังกำลังพุดอยู่ ให้คิดเกี่ยวกับว่าคุณจะพุดอะไรต่อไปดี | ควร ไม่ควร |
| 8. เมื่อผู้มุ่งหวังของคุณกำลังพุดอยู่ ให้เวียนหัว พวกเขาจะได้ทราบ
ว่าคุณกำลังฟังเขาอยู่ | ควร ไม่ควร |
| 9. ยิ้ม | ควร ไม่ควร |
| 10. คุณอาจจะเคี้ยวหมากฝรั่งหรือสูบบุหรี่ได้ เพราะว่าผู้มุ่งหวังไม่เห็นคุณ | ควร ไม่ควร |
| 11. ขอบคุนผู้มุ่งหวังสำหรับเวลาของเขา แม้ว่าคุณอาจจะไม่ได้รับการ
นัดหมายหรือได้รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไปก็ตาม | ควร ไม่ควร |

คำตอบ

1. ควร

2. ควร

3. **ไม่ควร** พุดถึงการปรุงอาหารที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ และโอกาสที่จะช่วยลดขยะพลาสติก แต่จะไม่ให้รายละเอียดมากเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ คุณจะมีการนำเสนอสำหรับพวกมันในภายหลัง

4. ควร

5. **ควร** คุณมีเวลาไม่ถึง 10 นาที ที่จะดึงดูดความสนใจของผู้มุ่งหวัง คุณสามารถพูดบางอย่าง เช่น “ฉันอยากคุยกับคุณเกี่ยวกับบางสิ่งที่สำคัญสำหรับคุณ”

6. **ไม่ควร** ให้พูดแต่เรื่องเกี่ยวกับผู้มุ่งหวัง และ ความต้องการของเขา

7. **ไม่ควร** เวลาผู้มุ่งหวังกำลังพูดอยู่ ให้ฟังอย่างตั้งใจ พยายามที่จะค้นหาความต้องการ และ ความสนใจของเขา

8. **ไม่ควร** ผู้มุ่งหวังไม่สามารถเห็นคุณ แต่คุณควรแสดงให้เห็นว่าคุณกำลังรับฟัง ด้วยการพูดบางอย่างเช่น “ฉันเข้าใจ” “ฮือ” เป็นต้น

9. **ควร** ผู้มุ่งหวังของคุณจะสามารถรับรู้มันได้จากน้ำเสียงของคุณ!

10. **ไม่ควร** ผู้มุ่งหวังของคุณจะรู้ ยิ่งไปกว่านั้น มันจะทำให้สมาธิของคุณทั่วคู่เสียไป และ มันเป็นการไม่สุภาพเลย

11. ควร

สิ่งที่ควรทำ และ ไม่ควรทำ การทบทวนผู้มุ่งหวัง ทางออนไลน์

อ่านข้อความเหล่านี้ที่เกี่ยวกับการเข้าพบผู้มุ่งหวังด้วยตนเอง:

a. ตัดสินว่าข้อความใด ควรทำ และข้อความใด ไม่ควรทำ

b. ทำการแก้ไข ข้อความที่ไม่ควรทำ

- | | |
|--|---------------------|
| 1. เมื่อคุณทบทวนผู้คนทางออนไลน์ ถ้าผู้มุ่งหวังไม่ตอบกลับ ให้เตือนจนกว่าเขาจะตอบ | ควร ไม่ควร |
| 2. ต้องไม่เอ่ยอ้างถึงเรื่องราวรายได้ทางออนไลน์ หรือ ทางการสื่อสารใด ๆ ก็ตามให้กับผู้มุ่งหวังของคุณ | ควร ไม่ควร |
| 3. อธิบายคุณสมบัติพิเศษของทั้งเครื่องครัวและเครื่องกรองน้ำ | ควร ไม่ควร |
| 4. ให้แจ้งราคาให้กับผู้มุ่งหวังทางสื่อสังคมออนไลน์ หรือ ข้อความ | ควร ไม่ควร |

คำตอบ

- 1. ไม่ควร** ถ้าผู้มุ่งหวังไม่ตอบ คุณอาจจะพยายามอีกครั้ง ถ้ายังไม่ได้รับคำตอบให้เลิกต่อแะ
- 2. ควร** ต้องไม่เอ่ยอ้างถึงเรื่องราวรายได้ทางออนไลน์ หรือ ทางการสื่อสารใด ๆ ก็ตามให้กับผู้มุ่งหวังของคุณ
- 3. ควร**
- 4. ไม่ควร** ทำให้พวกเขาสนใจด้วยวิดีโอหรือรูปภาพ และ ทำการนัดพบเพื่อนำเสนอต่อหน้า

ภาคผนวก 5 | บุคลิกลักษณะในการแสวงหาผู้มุ่งหวังของคุณ เป็นอย่างไร?¹

ดูรายการด้านล่างนี้ ซึ่งเป็นคุณลักษณะพิเศษของกลุ่มคนที่มีโลกส่วนตัวค่อนข้างสูง และทำเครื่องหมายถูกด้านหน้าแต่ละข้อที่คุณคิดว่าเป็นคุณ:

- ☐ เคร่งขรึมคิดอะไรในใจ
- ☐ เวียบบขรึม
- ☐ คิดและเตรียมตัวสำหรับการกระทำและการตัดสินใจใด ๆ
- ☐ กระตือรือร้น รักการเรียนรู้
- ☐ จลาจลหลักแหลม
- ☐ สบ
- ☐ คนที่มุ่งเน้นเรื่องรายละเอียด
- ☐ ไม่ค่อยแสดงออก
- ☐ ไม่ชอบเผชิญหน้า
- ☐ พุดช้า ๆ
- ☐ ชอบความเป็นส่วนตัว
- ☐ ไม่พึ่งพาใคร ช่วยตัวเองได้
- ☐ มีความคิดที่ลึกซึ้ง และ มีหลักการ
- ☐ ไม่กระฉับกระเฉง
- ☐ คอยคิดถึงผู้อื่น
- ☐ ทำได้ดีกับความสัมพันธ์แบบหนึ่งต่อหนึ่ง

ถ้าคุณทำเครื่องหมายมากกว่า 10 มีโอกาสที่คุณจะเป็นคนที่มีโลกส่วนตัวค่อนข้างสูง

¹ นำมาจากบทความ *Successful selling for introverts* ของ Thomas M. Murphy (1999)

ในตอนนี ดูว่าคุณลักษณะพิเศษของคนที่มีลักษณะเปิดเผย และ ทำเครื่องหมายถูกข้างหน้าข้อที่คิดว่าเป็นคุณ:

- ☐ ชื่นชอบการปฏิบัติ
- ☐ ทำอะไรเร็ว ๆ
- ☐ ชอบความหลากหลายแปลกใหม่
- ☐ ไม่อดทนกับงานที่ยากใช้เวลา
- ☐ สนใจในการบรรลุเป้าหมายและผลลัพธ์
- ☐ มุ่งเน้นเกี่ยวกับผู้คน
- ☐ ชอบแสดงออก
- ☐ ชอบเข้าสังคม/เขากับคนง่าย
- ☐ ด่วนตัดสินใจบนพื้นฐานจากความศรัทธา
- ☐ สะดวกใจที่จะอยู่ท่ามกลางผู้คนมากมาย

ถ้าคุณทำเครื่องหมายถูกมากกว่า 6 โอกาสที่คุณจะเป็นคนที่มีลักษณะเปิดเผย
ค่อนข้างสูง น้อยคนมากที่จะบ่งบอกว่าเป็น คนที่มีโลกส่วนตัวค่อนข้างสูง
หรือ คนที่มีลักษณะเปิดเผย อย่างชัดเจน ผู้คนส่วนใหญ่มีคุณลักษณะบางข้อ
จากทั้งสอง และ/หรือมีมากมายที่มากกว่าหนึ่ง ไม่มีใครที่ดีกว่ากัน และ คุณ
ไม่จำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงในการที่จะประสบความสำเร็จในการเป็นผู้แทนขาย
ตรงอิสระ คุณเพียงแค่ว่าต้องรู้จักตนเอง และ ปฏิบัติให้สอดคล้องกับบุคลิก
ส่วนตัวของคุณ

และ ถ้าคุณมีแนวโน้มที่จะเป็นคนที่โลกส่วนตัวค่อนข้างสูง ขาวดีก็คือว่าคนที่
มีคุณลักษณะพิเศษของคนที่มีโลกส่วนตัวค่อนข้างสูงจำนวนมากที่มีจุดแข็งใน
การแสวงหา ตัวอย่างเช่น:

- เคร่งขรึมคิดอะไรในใจ = มีสมาธิมุ่งมั่น
- เวียบขรึม = เป็นผู้ฟังที่ดีเยี่ยม, เมื่อรวมเข้ากับการมีสมาธิมุ่งมั่น และการตั้งใจเอาใจใส่
- คิด และ เตรียมตัว สำหรับการกระทำ และการตัดสินใจใด ๆ = เคร่งครัด เอาจริงเอาจัง
- กระตือรือร้น รักการเรียนรู้ = มีความรู้เฉลียวฉลาด ความรู้ข้อมูลที่คุณมีทุกสิ่งอย่างเกี่ยวกับรีนา-แวร์ จะทำให้คุณได้รับความไว้วางใจจากผู้มุ่งหวังของคุณ
- สงบ ไม่ชอบเพชฌัญหญา = มีการเตรียมการที่จะจัดการกับข้อโต้แย้งไว้ล่วงหน้า โดยปราศจากเรื่องส่วนตัว
- การพูดซ้ำ ๆ = จะช่วยในเรื่องเกี่ยวกับความชัดเจน
- ไม่กร้าวร้าว = ไม่ข่มขู่
- คอยคิดถึงผู้อื่น = เป็นที่ชื่นชอบ
- ทำได้ดีกับความสัมพันธ์แบบหนึ่งต่อหนึ่ง = มุ่งเน้นไปที่ผู้มุ่งหวัง

เคล็ดลับสำหรับ คนที่มีโลกส่วนตัวค่อนข้างสูง



ร่วมวานเล็ก ๆ ที่มีผู้คนที่มีความชอบเหมือน ๆ กัน



ง่ายที่จะเข้าสู่การสนทนาด้วยการใช้ทักษะของคุณ (กระตือรือร้น รักการเรียนรู้ รู้จักวิเคราะห์ เป็นผู้ฟังที่ดี)



หากาวที่จะมี “เวลาที่อยู่ลำพัง” และ เติมไฟให้กับตัวเอง ก่อน ระหว่าง และ/หรือ หลังจากงาน

เคล็ดลับสำหรับ คนที่มีลักษณะเปิดเผย



หลีกเลี่ยงการพูดเกี่ยวกับตนเองมากเกินไป



ถามคำถามเปิดที่ผู้ตอบสามารถตอบตามความคิดเห็นของตนเองได้ (คำถามที่ไม่ต้องการคำตอบว่า ใช่หรือไม่ใช่) แต่ให้หลีกเลี่ยงถามว่า “ทำไม” เนื่องจากผู้คนจะรู้สึกต่อต้าน



ให้ออคนที่มีความบุคลิกลักษณะอื่น ๆ ด้วย

ท้ายที่สุด สิ่งที่เหมาะสมกับคุณมากที่สุด ก็คือ หาสไตล์ของคุณให้พบ สไตล์ที่สอดคล้องกับบุคลิกส่วนตัวของคุณ ให้รู้ความสามารถของคุณ จุดแข็ง และ จุดอ่อนของคุณ ใช้มันให้เกิดประโยชน์สูงสุดก่อน และผลลัพธ์ที่ดีจะตามมาหลังจากนั้น และ คุณจะมีธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ

ภาคผนวก 6 | กลยุทธ์ในการแสวงหาผู้มุ่งหวังในวานเลี้ยว

นี่คือข้อเสนอแนะบางข้อสำหรับเมื่อคุณทำการทาบทามในวานเลี้ยว



ตั้งเป้าหมายขอคุณ ตัวอย่างเช่น:

- มีผู้แทนใหม่ 1 คน หรือ ได้ 2 การนัดพบกับผู้คนที่ไม่เคยรู้จัก มาก่อน จำไว้ว่า ในการที่จะได้มีผู้แทนใหม่ 1 คน คุณจะ ต้อง ทำการพูดคุยทาบทามกับคนใหม่ ๆ 10 คน
- ทำการพูดคุยติดตามผลกับคนที่เคยเคยรู้จักมาก่อน/คนที่ คุณได้ พูดคุยกับเขาในเรื่องขอรีนา-แวร์มาก่อน (ถ้าพวกเขา อยู่ที่นั่นด้วย) และ ค้นหาว่าพวกเขาทำอะไรกันอยู่ที่ไหน



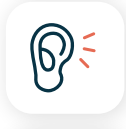
ทำตัวให้ตื่นเต้น/กระตือรือร้น ทำให้คุณเป็นคนที่คอย “พูดชักจูงใจ” ผู้คนมากขึ้นหน่อย คุณสามารถที่จะใช้คำพูดเพื่อกระตุ้นตัวเองได้ ตัวอย่างเช่น: ฉันดีใจมากที่ได้มาอยู่ที่นี่ และฉันก็ดีใจมากที่พวกคุณ ก็อยู่ที่นี่เช่นกัน ฉันรู้ดีว่าฉันรู้อะไรบ้าง และ ฉันก็ยินดีที่จะช่วยเหลือ พวกคุณ พูดแต่ละประโยคกับตัวเองซ้ำ ๆ 3 หน อาจจะต้องมอง ตัวเองในกระจกตอนที่พูดออกมา



ทำการเข้าทาบทามคนกลุ่มเล็ก ๆ ประมาณ 3-4 คน



ทำการเข้าทาบทามคนที่อยู่คนเดียว



ทำตัวเป็นนักฟังที่ดี



ออกจากวาน 15-20 นาทีก่อนวานเลิก (เพื่อที่คุณจะได้ไม่ดูเหมือน สิ้นหวัง)



ติดตามผลกับผู้นุ่หว่วที่คุณได้เคยคุยไว้ ส่วนข้อความ หรือ อีเมล และกล่าวอะไรบาวอย่างที่มีค่าสำหรับพวกเขา ตัวอย่างเช่น ตอบคำถามที่พวกเขาได้เคยถามไว้ หรือ ข้อมูลบาวอย่างที่เขาสนใจ

ถ้าคุณไม่ได้เป็นคนจัดวานเลี้ยว ให้เขียนข้อความสั้น ๆ ขอบคุณเจ้าภาพด้วย: เขาก็คือผู้นุ่หว่วขอคุณด้วยเช่นกัน และ พวกเขาสามารถที่จะช่วยคุณได้ในอนาคต

ภาคผนวก 7 | เคล็ดลับในการจดจำชื่อคน

ให้หยุดบอกกับตัวเองว่า (และคนอื่นๆ ด้วย) คุณเป็นคนที่ไม่ดีเลยจำชื่อคนไม่ค่อยได้ คุณไม่มีข้อแก้ตัวอีกต่อไป เริ่มต้นบอกตัวเองได้แล้วว่าคุณสามารถจำชื่อคนได้ดีแล้ว

เมื่อคุณได้พบกับชาวคน:

- ให้เรียกชื่อพวกเขาในทันที ยกตัวอย่าง: *สวัสดี มาร์คอส! หรือ ดีใจที่ได้พบคุณมาร์คอส*
- เรียกชื่อเขาซ้ำ ๆ ในใจของคุณ
- เรียกชื่อเขาบ่อย ๆ ในระหว่างการสนทนา
- เรียกชื่อเขาด้วยในระหว่างการบอกลา
- จดชื่อเขาไว้ในที่ที่ไม่สะดวกตา เช่น หวังแม่มือ หรือ ที่ขาของคุณ

ภาคผนวก 8 | บทบาทสมมติ

บทบาทสมมติในการแสวงหา 1: ผู้มุ่งหวังที่รู้จักมาก่อน Warm market

วัตถุประสงค์:

- เพื่อจำลองสถานการณ์การเข้าทาบตามผู้มุ่งหวัง ในตลาดที่คุณรู้จักแล้ว และ ให้ได้รับการนัดพบ
- เพื่อฝึกฝนแต่ละขั้นตอนที่ได้จากการสัมมนา

ระยะเวลา:

โดยประมาณ 35 นาที ที่จะใช้สำหรับบทบาทสมมติ 1 บทบาท (ประกอบด้วย การเตรียมตัว 10 นาที การแสดงแต่ละสถานการณ์ 15 นาที และ อีก 10 นาทีสำหรับข้อเสนอแนะ)

สิ่งที่คุณจำเป็นต้องมี:



ผู้เข้าร่วมแต่ละคนจะต้องมี ววงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120) ที่กรอกเสร็จแล้วของตนเอง



การพูดคุยที่มีประสิทธิภาพ ระบบดาว 5 แฉก



แบบฟอร์มข้อเสนอแนะ สำหรับทุก ๆ คนที่เข้าร่วม

การทำงานร่วมกัน:

จับคู่กัน (A+B) หรือ ทำเป็นกลุ่ม 3 คน (A+B+C)

การจัดคู่แสดง:

ผู้เล่น A แสดงเป็นตัวของเขา/เธอเอง (ผู้แทนขาย)

ผู้เล่น B แสดงเป็นผู้มุ่งหวังของ A (จากรายชื่อคนในวงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง)

แสดงเป็นกลุ่ม 3 คน: ผู้เล่น A และ B ตามด้านบน + ผู้เล่น C ซึ่งจะเป็นผู้สังเกตการณ์ การแสดงบทบาทสมมติ และ คอยจดบันทึก

การเตรียมตัว (ประมาณ 10 นาที):

1. ทุกคน: นำววงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120) ของตัวเองออกมา และ เลือกหนึ่งคนในกลุ่ม A
2. แต่ละคน ให้เขียนข้อมูลบางอย่างของเขา ประกอบไปด้วย วานปัจจุบัน การศึกษา ข้อโต้แย้งที่อาจมี
3. ผู้เล่น A และ B แต่ละคนให้มอบข้อมูลนั้นให้แก่ คู่ของคุณ นี่จะเป็น “ลักษณะ” ของเขา/เธอในการแสดงบทบาทสมมติ
4. ให้ศึกษาข้อมูลที่ได้มาจากคู่ของคุณสัก 2-3 นาที และ เริ่มถาม/ตอบคำถามที่อาจมี

ลงมือแสดง (ประมาณ 15 นาที ในแต่ละสถานการณ์):

5. ผู้เล่น A และ B ทำการแสดงสถานการณ์แรก ด้วยกระบวนการที่ได้อธิบายไว้ในบทสนทนา ถ้ามีผู้เล่น C คอยสังเกตการณ์อยู่ด้วย ให้จดบันทึกข้อแนะนำต่าง ๆ ด้วยแบบฟอร์มข้อเสนอแนะ ที่มีอยู่ในภาคผนวกนี้

ผู้เล่น A จะต้องมุ่งเน้นในเรื่องการที่จะให้ได้มาซึ่งการรับนัดพบ

ผู้เล่น B จะต้องไม่ทำให้ยากจนเกินไปสำหรับผู้เล่น A ในการกำหนดวันนัดพบ

ข้อเสนอแนะ (ประมาณ 10 นาที):

6. หลังการแสดง ให้มีการคุยกันสั้น ๆ ในเรื่องข้อเสนอแนะ ถ้าเป็นการจับคู่แสดงให้ใช้คำถามข้อเสนอแนะที่มีในช่วงเริ่มการฝึกฝน แต่ถ้าเป็นการแสดงเป็นทีม 3 คน ผู้เล่น C จะเป็นคนให้ข้อเสนอแนะโดยใช้แบบฟอร์มที่มีในภาคผนวกนี้

แสดงต่อไป:

7. แสดงอีกบทการแสดงหนึ่ง และ เปลี่ยนผู้เล่นกัน ระหว่าง A B และ C

บทบาทสมมติในการแสวงหา 2: ผู้มุ่งหวังที่ไม่เคยรู้จักมาก่อน Cold market

วัตถุประสงค์:

- เพื่อจำลองสถานการณ์การเข้าหาเป้าหมายผู้มุ่งหวัง ในตลาดที่คุณยังไม่รู้จักมาก่อน และ ให้ได้รับการนัดพบ หรือ รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป
- เพื่อฝึกฝนแต่ละขั้นตอนที่ได้จากการสัมมนา

ระยะเวลา:

โดยประมาณ 30-35 นาที ที่จะใช้สำหรับบทบาทสมมติ 1 บทบาท (ประกอบด้วย การเตรียมตัว 5 นาที การแสดงแต่ละสถานการณ์ 15 นาที และ อีก 10 นาทีสำหรับข้อเสนอแนะ

สิ่งที่คุณจำเป็นต้องมี:



บัตรจับฉลาก (RW54)



แบบฟอร์มข้อเสนอแนะ สำหรับทุก ๆ คนที่เข้าร่วม

การทำงานร่วมกัน:

จับคู่กัน (A+B) หรือ ทำเป็นกลุ่ม 3 คน (A+B+C)

การจัดคู่แสดง:

ผู้เล่น A แสดงเป็นตัวของเขา/เธอเอง (ผู้แทนขาย)

ผู้เล่น B แสดงเป็นผู้มุ่งหวังที่ยังไม่เคยรู้จักมาก่อนของ A (จากรายชื่อคนในวงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง)

แสดงเป็นกลุ่ม 3 คน:

ผู้เล่น A และ B ตามด้านบน + ผู้เล่น C ซึ่งจะเป็นผู้สังเกตการณ์ การแสดงบทบาทสมมติ และ คอยจดบันทึก

การเตรียมตัว (ประมาณ 10 นาที):

1. เลือกสถานที่ที่สมมติที่จะเป็นที่เข้าทาบถาม หรือ เข้าพบในครั้งนี้นับมา จากตารางด้านล่างนี้ โดยการหลับตาและใช้นิ้วชี้ไปในตาราง

ที่ห้างสรรพสินค้า	ในแถวรอชำระเงิน ที่ซูเปอร์มาร์เก็ต	ที่ยิม/ สถานออกกำลังกาย
บนรถเมล์	ในแถวรอชำระเงิน ที่ไปรษณีย์	ที่งานแสดงสินค้า

2. A: คิดถึงเรื่องการที่จะเริ่มต้นทักทาย ที่เหมาะสมกับเวลาและสถานที่ ตัวอย่างเช่น ถ้าคุณอยู่ในแถวรอชำระเงินที่ซูเปอร์มาร์เก็ต คุณควรที่จะมองไปที่ตะกร้าว่าคนผู้นั้นเขาซื้ออะไร และ ทักทายด้วยคำพูดดี ๆ “พีชชานั่นดู น่าทานนะ.....”
- B: ให้เลือกข้อโต้แย้ง 1 ข้อจากตารางด้านล่าง อย่าเพื่อบอก A ให้เขา/เธอ เริ่มที่จะทำการทาบถามและชวนคุยเล็กน้อย และ หลังจากนั้นให้ใช้ข้อโต้แย้งที่เลือกมาตอบ
- C: ช่วย A

ลงมือแสดง (ประมาณ 15 นาทีในแต่ละสถานการณ์):

1. ผู้เล่น A และ B ทำการแสดงสถานการณ์แรก ด้วยกระบวนการที่ได้อธิบายไว้ในบทสนทนา ถ้ามีผู้เล่น C คอยสังเกตการณ์อยู่ด้วย ให้จดบันทึกข้อแนะนำต่าง ๆ ด้วยแบบฟอร์มข้อเสนอแนะ ที่มีอยู่ในภาคผนวกนี้
- ผู้เล่น A จะต้องมุ่งเน้นในเรื่องการที่จะให้ได้มาซึ่งการรับนัดพบ หรือรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป

ข้อเสนอแนะ (ประมาณ 10 นาที):

2. หลังการแสดง ให้มีการคุยกันสั้น ๆ ในเรื่องข้อเสนอแนะ ถ้าเป็นการจับคู่แสดงให้ใช้คำถามข้อเสนอแนะที่มีในช่วงเริ่มการฝึกฝน แต่ถ้าเป็นการแสดงเป็นทีม 3 คน ผู้เล่น C จะเป็นคนให้ข้อเสนอแนะโดยใช้แบบฟอร์มที่มีในภาคผนวกนี้

Continuing:

3. แสดงอีกสถานการณ์หนึ่ง และ ปรับเปลี่ยนผู้เล่นกัน ระหว่าง A B และ

บทบาทสมมติในการแสวงหา 3: การติดตามผลงาน

วัตถุประสงค์:

- เพื่อจำลองสถานการณ์การรักษาสัมพันธภาพกับลูกค้าของคุณ
- เพื่อฝึกฝนข้อเสนอแนะที่ได้จากการสัมมนา

ระยะเวลา:

โดยประมาณ 30–35 นาที ที่จะใช้สำหรับบทบาทสมมติ 1 สถานการณ์ (ประกอบด้วย การเตรียมตัว 5 นาที แต่ละสถานการณ์ 15 นาที และ อีก 10 นาทีสำหรับ ข้อเสนอแนะ)

สิ่งที่คุณจำเป็นต้องมี:



ผู้เข้าร่วมแต่ละคนจะต้องมี ววกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120) ที่กรอกเสร็จแล้วของตนเอง



แบบฟอร์มข้อเสนอแนะ สำหรับทุก ๆ คนที่เข้าร่วม

การทำงานร่วมกัน:

จับคู่กัน (A+B) หรือ ทำเป็นกลุ่ม 3 คน (A+B+C)

การจัดคู่แสดง:

ผู้เล่น A แสดงเป็นตัวของเขา/เธอเอง (ผู้แทนขาย)

ผู้เล่น B แสดงเป็นลูกค้า หรือ ผู้มุ่งหวัง (จากตารางด้านล่าง)

แสดงเป็นกลุ่ม 3 คน:

ผู้เล่น A และ B ตามด้านบน + ผู้เล่น C ซึ่งจะเป็นผู้สังเกตการณ์ การแสดงบทบาทสมมติ และ คอยจดบันทึก

การเตรียมตัว (ประมาณ 5 นาที):

1. เลือกบทบาทของผู้เล่น B เพื่อแสดง (1–3) แต่ละบทบาทที่เล่นจะต้องมาจากกลุ่มผู้มุ่งหวังที่เคยรู้จักแล้ว – Warm Market (ใช้วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120) ของคุณ และ เลือกผู้มุ่งหวังคนหนึ่ง) หรือ เลือกหนึ่งคนจากกลุ่มผู้มุ่งหวังที่ไม่เคยรู้จักมาก่อน – Cold market ก็ได้

1 ลูกค้าใหม่ที่เพิ่งซื้อ ผลิตภัณฑ์ไป	2 ลูกค้าเดิมที่ไม่ได้ซื้อ ผลิตภัณฑ์มานานแล้ว	3 ผู้มุ่งหวังที่เคยปฏิเสธการ เข้าร่วมกับรีนา-แวร์ และ ซื้อผลิตภัณฑ์
--	--	--

2. **A:** เตรียมคำพูดที่จะใช้ในบทที่เลือก ตามด้วยประเด็นที่อยู่ในตารางด้านล่าง
B: เตรียมว่าจะพูดตอบว่าอะไร
C (ถ้าอยู่ด้วย): ให้คอยช่วย A และ B

สถานการณ์ที่ 1	สถานการณ์ที่ 2	สถานการณ์ที่ 3
• ชื่นชมในการตัดสินใจซื้อของเขา • ถามเขาว่าได้ลองใช้หรือยัง • เสนอการไปสาธิตการใช้ผลิตภัณฑ์ • ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป	• แจ้งให้เขาทราบถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ และชุดสินค้าราคาพิเศษขณะนั้น • เสนอวันเวลาที่จะไปนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ • นำเสนอความแตกต่างอีกครั้งหนึ่ง เนื่องจากว่าตอนนี้ พวกเขาคือ “ผู้ใช้ที่ชำนาญ” ในผลิตภัณฑ์ และ จะเป็นการง่ายที่จะพูดถึงประโยชน์ของมัน • ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป	• แจ้งให้เขาทราบเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ (ถ้าคุณไม่ได้ทำมาก่อน) หรือผลิตภัณฑ์ใหม่ และชุดสินค้าราคาพิเศษขณะนั้น • เสนอวันเวลาที่จะไปนำเสนอ • ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป

ลงมือแสดง (ประมาณ 15 นาทีในแต่ละสถานการณ์):

3. ผู้เล่น A และ B ทำการแสดงสถานการณ์แรก ด้วยกระบวนการที่ได้อธิบายไปในการสัมมนา ถ้ามีผู้เล่น C คอยสังเกตการณ์อยู่ด้วย ให้จดบันทึกข้อแนะนำต่าง ๆ ด้วยแบบฟอร์มข้อเสนอแนะ ที่มีอยู่ในภาคผนวกนี้

ข้อเสนอแนะ (ประมาณ 10 นาที):

4. หลังการแสดง ให้มีการคุยกันสั้น ๆ ในเรื่องข้อเสนอแนะ ถ้าเป็นการจับคู่แสดงให้ทำตามข้อเสนอแนะที่มีในช่วงเริ่มการฝึกฝน แต่ถ้าเป็นการแสดงเป็นทีม 3 คน ผู้เล่น C จะเป็นคนให้ข้อเสนอแนะโดยใช้แบบฟอร์มที่มีในภาคผนวกนี้

Continuing:

5. เลือกเหตุการณ์อื่นดู และ สลับหมุนเวียนบทบาทที่จะเล่น ระหว่าง A, B และ C

แบบฟอร์มข้อเสนอแนะสำหรับบทบาทสมมติ

	พวกเขาทำ หรือ พุดอะไร? / พวกเขาควรทำ หรือ พุดอะไร?		
คำถามเกี่ยวกับ ข้อเสนอแนะ	A (ชื่อ: _____)	B (ชื่อ: _____)	C (ชื่อ: _____)
 ควรหยุดทำ: อะไรที่ไม่ได้ผล?			
 ควรทำต่อไป: อะไรที่ได้ผลดี?			
 ควรเริ่มทำ: อะไรที่ควรเริ่มทำ?			



เวลาทำการจดบันทึก

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

เวลาให้คำแนะนำ

รายงานสิ่งที่คุณสังเกตได้ (ได้เห็นหรือได้ยิน)

ไม่ใช่ คำตัดสินของคุณ

ถ้าคุณมีความคิดเห็นเพื่อที่จะทำให้ดีขึ้น ให้คำแนะนำได้สำหรับการกระทำที่ปฏิบัติได้

ตัวอย่างเช่น:



ฉันเห็นว่าคุณไม่ได้ใช้ โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ
หน้า 15 [ข้อสังเกต]

บางที คราวต่อไปให้พยายามเปิดโบรชัวร์ในหน้านั้น
ตอนที่คุณถามคำถาม (การกระทำที่ปฏิบัติได้)



ฉันได้ยินคุณพูดว่า “คุณต้องการที่จะทำงานกับ
รีนา-แวนหรือไม?” [ข้อสังเกต]

มันอาจจะดีกว่าถ้าคุณจะพูดว่า “คุณต้องการที่จะ
ร่วมงานกับทีมของฉันหรือไม่?” (การกระทำที่
ปฏิบัติได้)

ตัวอย่างแบบฟอร์ม

	พวกเขาทำ หรือ พูดอะไร? / พวกเขาควรทำ หรือ พูดอะไร?
คำถามเกี่ยวกับ ข้อเสนอแนะ	A (ชื่อ: _____ แอนนา _____)
 ควรหยุดทำ: อะไรที่ไม่ได้ผล?	พูดว่า “โอเค ลาก่อน” ก่อนการพยายามที่จะจัดการกับข้อโต้แย้ง
 ควรทำต่อไป: อะไรที่ได้ผลดี?	มองสบตา! ใช้บทสนทนาจากบัตรจับฉลาก
 ควรเริ่มทำ: อะไรที่ควรเริ่มทำ?	การถามเพื่อยืนยัน พูดว่า”อะไรคือสิ่งที่คุณกังวลมากที่สุด”

RENA WARE UNIVERSITY

RENA WARE



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

renaware.com