

การสัมมนาเรื่อง การแสวงหาผู้มุ่งหวัง เพื่อเดินทางสู่ความสำเร็จ

คู่มือฉบับสมบูรณ์ในการที่จะค้นหาและเชื่อมสัมพันธ
กับผู้ที่ผู้แทนใหม่และว่าที่ลูกค้าในอนาคต

คู่มือในรูปแบบ Power Point มีอยู่ใน Rena Drive

RWU



ในการสัมมนานี้ คุณจะต้องมี

RWU



หนังสือการสัมมนา
(ฉบับ Digital หรือ ฉบับพิมพ์)



สมุดงาน หรือ แบบฝึกหัด
(ฉบับ Digital หรือ ฉบับพิมพ์)



ววกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง
บุคคลรอบข้าง
(RW120) ที่กรอก
มาเรียบร้อยแล้ว



โทรศัพท์มือถือของคุณ

การสัมมนา มุ่งเน้นในเรื่อง

RWU

การกำหนดกลุ่ม ผู้มุ่งหวัง	กำหนดผู้มุ่งหวังทั้งที่รู้จักมาก่อน (Warm market) และยังไม่รู้จักมาก่อน (Cold market) <i>ขั้นตอนนี้ ต้องทำก่อน การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ มันทูกรวมอยู่ในนี้ด้วย เพื่อที่จะให้ได้เนื้อหาที่ครบถ้วนสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น</i>
การเข้าพบ/ ทาบตาม	• แนะนำตัวเองและรีนา-แวร์ • ตัดสินใจว่า: เริ่มนำเสนอ/ทำการนัดหมายเข้าพบ/ ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป
การนำเสนอ	1. การปูทาง 2. นำเสนอจุดมุ่งหมาย และเชิญชวนผู้คนมาร่วมในทีมของคุณ
	3. นำเสนอ ความแตกต่างของรีนา-แวร์ (การสรรหาผู้แทนใหม่) 4. รับสมัครผู้มุ่งหวัง
	5. นำเสนอผลิตภัณฑ์ (ขายสินค้า) 6. ปิดการขาย
	7. ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป
	8. นำเสนอ “ความแตกต่างของรีนา-แวร์” อีกครั้งหนึ่ง (หากยังไม่สำเร็จในครั้งแรก)
การติดตามผล	การเป็นผู้นำที่ดี การบริการหลังการขาย การขายซ้ำ

- การกำหนดกลุ่มผู้มุ่งหวังของคุณ
- การเข้าพบ/การทาบตาม
- การได้รับการนัดหมาย และรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป
- การติดตามผล

เนื้อหาของการสัมมนา

- 1 พื้นฐานของการแสวงหา
 - 2 วิธีการแสวงหา
 - 3 ทักษะในการแสวงหา
 - 4 การฝึกฝน
 - 5 การประเมินผล
- ในการสัมมนานี้
- ในการเรียนรู้ส่วนตัวของคุณ

— กรุณาให้ความสำคัญหรือตั้งใจดูหัวข้อดังต่อไปนี้

-  คำถามต่าง ๆ ที่คุณต้องตอบ
-  บทบาทสมมุติ/การจำลองเหตุการณ์
-  หน้าต่าง ๆ ในการสัมมนานี้
-  แบบฝึกหัดต่าง ๆ

พื้นฐานของการแสวงหา





- การแสวงหาคืออะไร?
- ทำไมเราถึงต้องทำ?
- ใครคือกลุ่มผู้มุ่งหวังของคุณ?
- กลุ่มผู้มุ่งหวังที่คุณรู้จักมาก่อน (warm market) คือ...
- กลุ่มผู้มุ่งหวังที่คุณไม่รู้จักมาก่อน (cold market) คือ...
- กลุ่มคนที่รู้จักแต่ไม่คุ้นเคยนักคือ คือ...
- กลุ่มคนที่รู้จักแต่ไม่คุ้นเคยนัก คือ...



“ววกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง” ของคุณ (RW120)

- 1 กรอกข้อมูล
- 2 จัดลำดับความสำคัญ
- 3 กรอกข้อมูลใช้ในการติดต่อสื่อสาร



วิธีการแสวงหา



ก้าวสู่การเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับรีนา-แวร์



- ทำไมมันถึงเป็นเรื่องที่สำคัญมาก ที่จะก้าวมาเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับรีนา-แวร์?
- เขียนสิ่งต่าง ๆ ที่คุณกำลังจะทำการทบทวนลงไป โดยเลือกจากรายการด้านล่างนี้:

- 1 | เป้าหมายหลักของรีนา-แวร์
- 2 | จุดมุ่งหมายของรีนา-แวร์
- 3 | ความแตกต่างของรีนา-แวร์
- 4 | ผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์: เครื่องกรองน้ำ และเครื่องครัว
- 5 | แผนรายได้
- 6 | มาตรฐานการทำธุรกิจของรีนา-แวร์
- 7 | แนวทางปฏิบัติที่ดีในการทำธุรกิจขายตรง



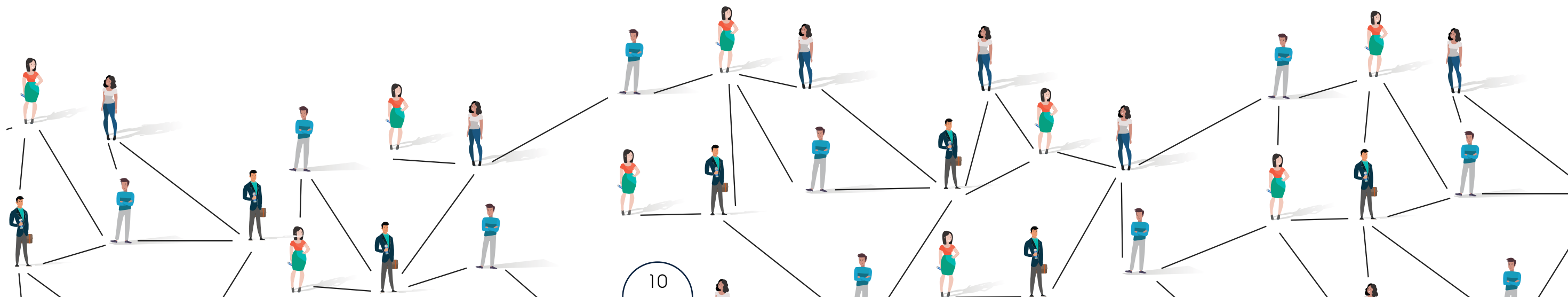
หน้า 21-23



ก้าวสู่การเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับรีนา-แวร์



- ทำไมมันถึงเป็นเรื่องที่สำคัญมาก ในการที่จะก้าวมาเป็นผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับการแสวงหา?
- อ่านลักษณะของผู้น่าหวั่งที่ ค่อนข้างระมัดระวังตัว มีการศึกษาที่ดี ค่อนข้างยุ่งไม่มีเวลา: คุณเห็นด้วยหรือไม่?
- อ่าน วิธีทำให้การเข้าพบของคุณมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวน่าสนใจสำหรับผู้มุ่งหวั่งเหล่านี้: อะไรบ้างที่คุณต้องทำ?
- ใครคือผู้ช่วยเชื่อมประสานสัมพันธ์? พวกเขาจะสามารถช่วยได้อย่างไร?



ใช้กลยุทธ์หลาย ๆ อย่าง: การค้นหา การตกบ่อล่อปลา และ การหว่านพืชหวังพล

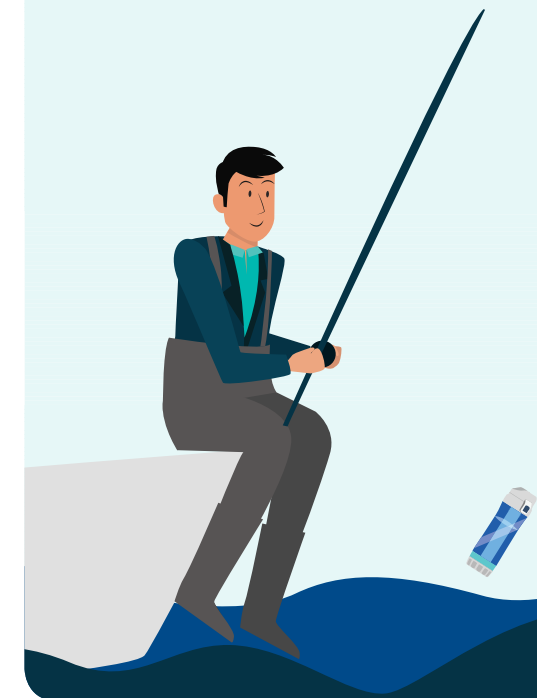


- การค้นหา การตกบ่อล่อปลา การหว่านพืชหวังพล หมายถึงอะไร?
- การทำอะไรในแต่ละกลยุทธ์ ที่เราสามารถทำได้มากมายในทันที?

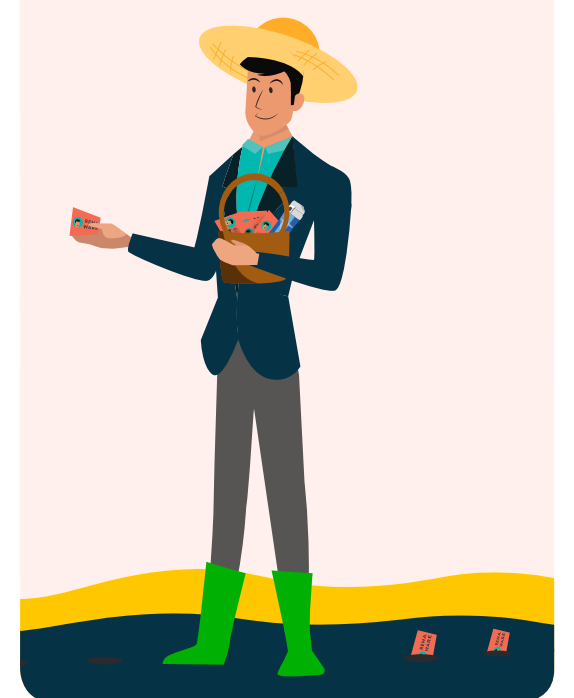
การค้นหา



การตกบ่อล่อปลา



การหว่านพืชหวังพล



การเข้าพบกับผู้มุ่งหวังที่คุณไม่รู้จักมาก่อน (*Cold market*)



- อะไรที่คุณต้องใช้ ในการเข้าพบผู้มุ่งหวังที่คุณไม่รู้จักมาก่อน?
- อะไรบ้างที่คุณต้องทำ?
- อะไรบ้างที่คุณต้องพูด?



ฝึกฝนการเข้าพบผู้มุ่งหวังที่คุณไม่รู้จักมาก่อนของคุณ:
แนะนำตัวเองและรีนา-แวร์



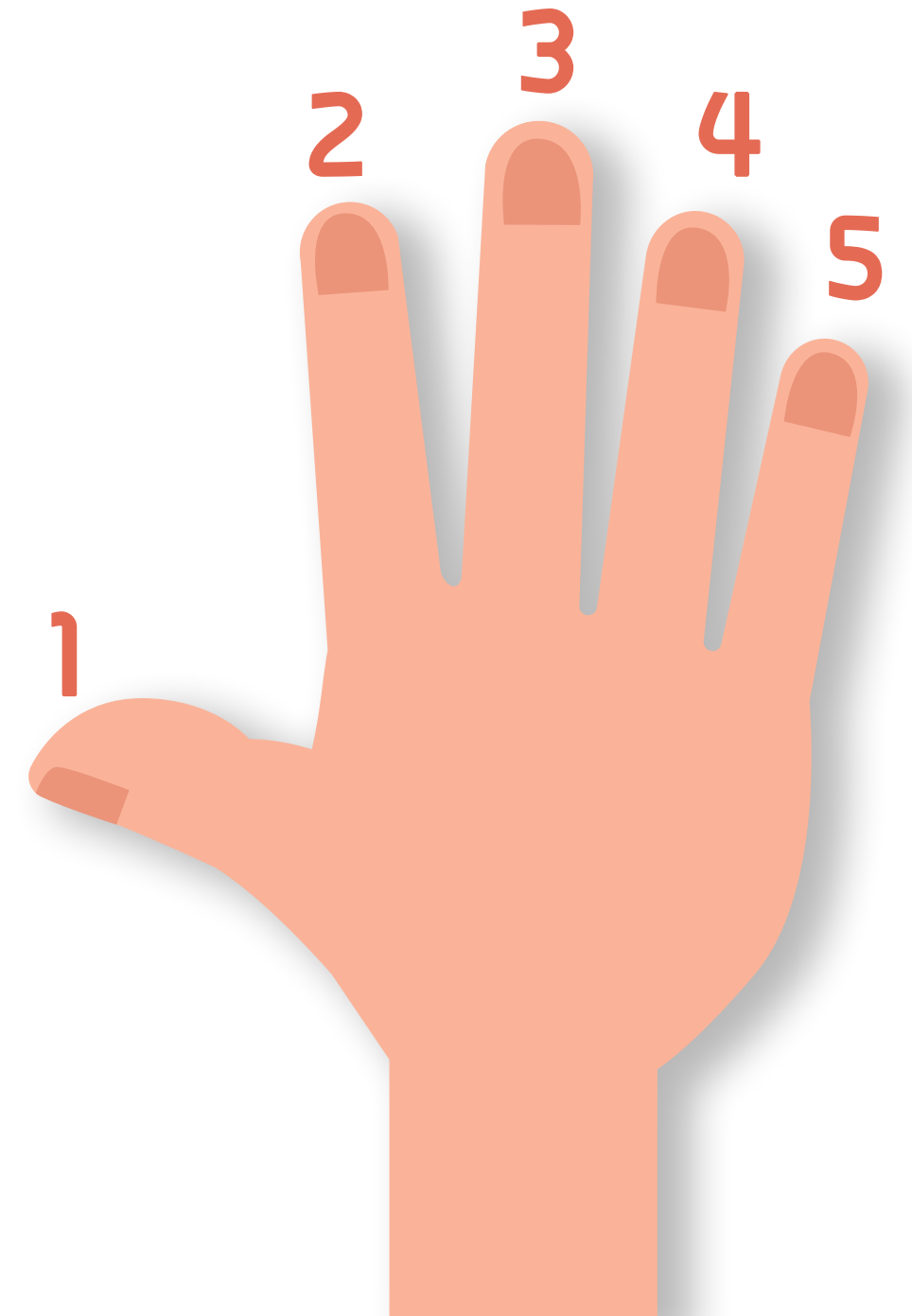
การเข้าพบกับผู้มุ่งหวังที่คุณรู้จักมาก่อน (*Warm market*)



- อะไรที่คุณต้องใช้ ในการเข้าพบผู้มุ่งหวังที่คุณรู้จักมาก่อน?
- อะไรบ้างที่คุณต้องทำ?
- อะไรบ้างที่คุณต้องพูด?



ฝึกฝนการเข้าพบผู้มุ่งหวังที่คุณรู้จักมาก่อน:
แนะนำตัวเองและรีนา-แวร์



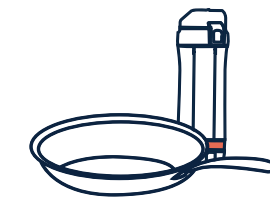
การเข้าพบกับผู้มุ่งหวังที่คุณรู้จัก/ไม่รู้จักมาก่อน (*Cold/Warm market*)



- อะไรบ้างที่คุณต้องพูดเพื่อให้ได้รับการนัดพบ?
- อะไรบ้างที่คุณต้องพูดเพื่อขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป?



ฝึกฝน การขอนัดพบ และ การขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป
จากทั้งผู้มุ่งหวังที่คุณรู้จัก และไม่รู้จัก



เคล็ดลับในการเข้าพบ

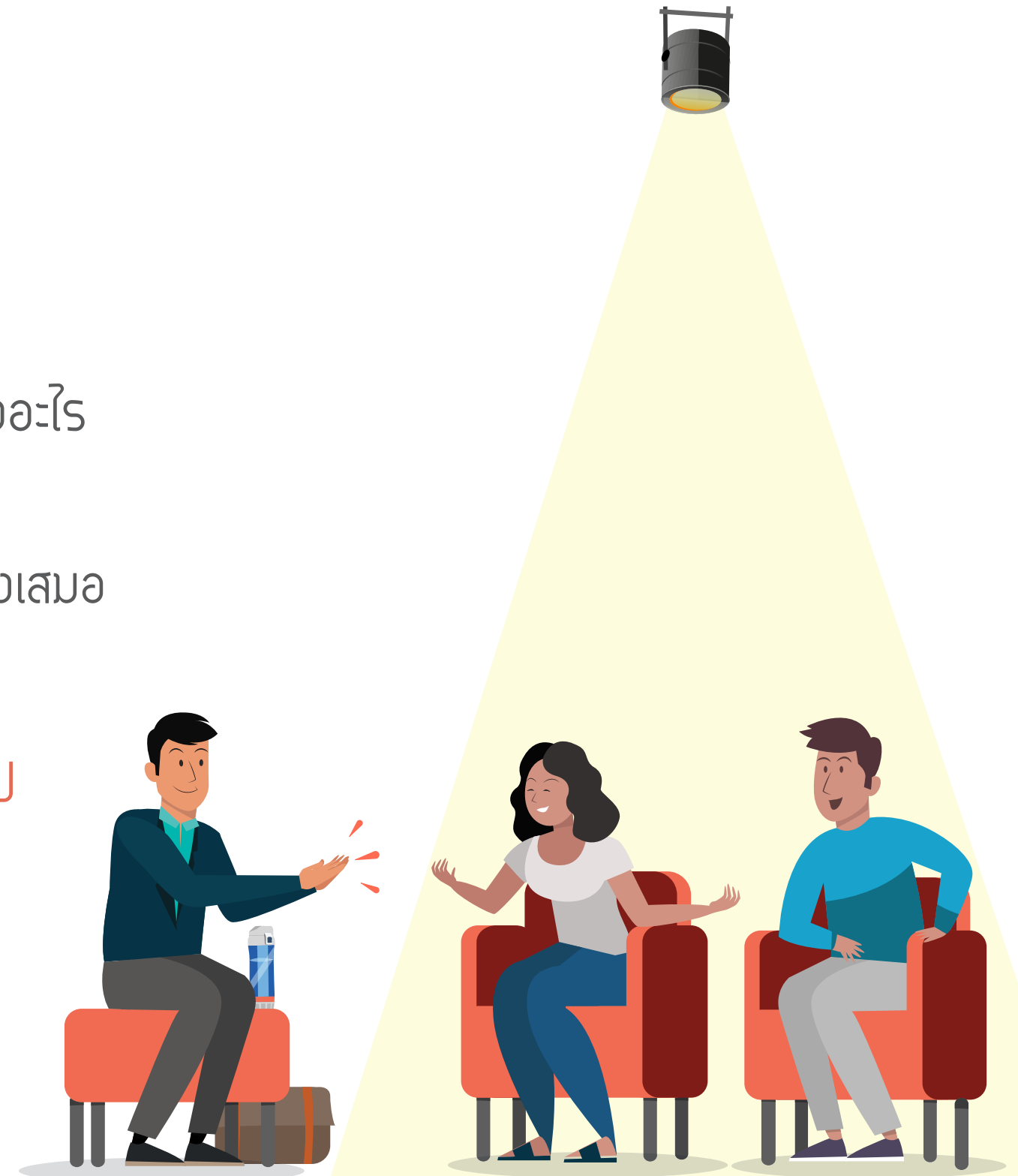


| จริงหรือเท็จ? แก้ไขคำกล่าวที่เป็นเท็จ

- 1 | ให้มั่นใจในคำพูดของคุณ น้ำเสียงของคุณ สีหน้าของคุณ และ ท่าทางของคุณ
- 2 | พูดอะไรที่จะทำให้เขาประทับใจ ไม่สำคัญว่าจะเป็นเรื่องอะไร
- 3 | ให้ผู้มุ่งหวังของคุณมีทางออกเสมอ
- 4 | ให้เนื้อหาการพูดคุยสนทนากับเรื่องเกี่ยวกับผู้มุ่งหวังเสมอ



| ฝึกฝน การขนัดพบ และ การขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป จากทั้งผู้มุ่งหวังที่คุณรู้จัก และไม่รู้จัก



การติดตามผล



- อะไรคือเป้าหมายของการติดตามผล?
- ให้พูดถึง 3 สิ่ง ที่คุณสามารถแจ้งแก่ลูกค้าใหม่ได้
- ให้พูดถึง 3 สิ่ง ที่คุณสามารถแจ้งแก่ลูกค้าเก่า
ผู้ซึ่งไม่ได้มีการซื้อสินค้ามานาน
- ให้พูดถึง 3 สิ่ง ที่คุณสามารถแจ้งแก่ผู้นุ่หว่ว
ผู้ซึ่งยังไม่เคยซื้อผลิตภัณฑ์ และ ไม่เคยสมัครเข้าร่วมทีมกับคุณมาก่อน



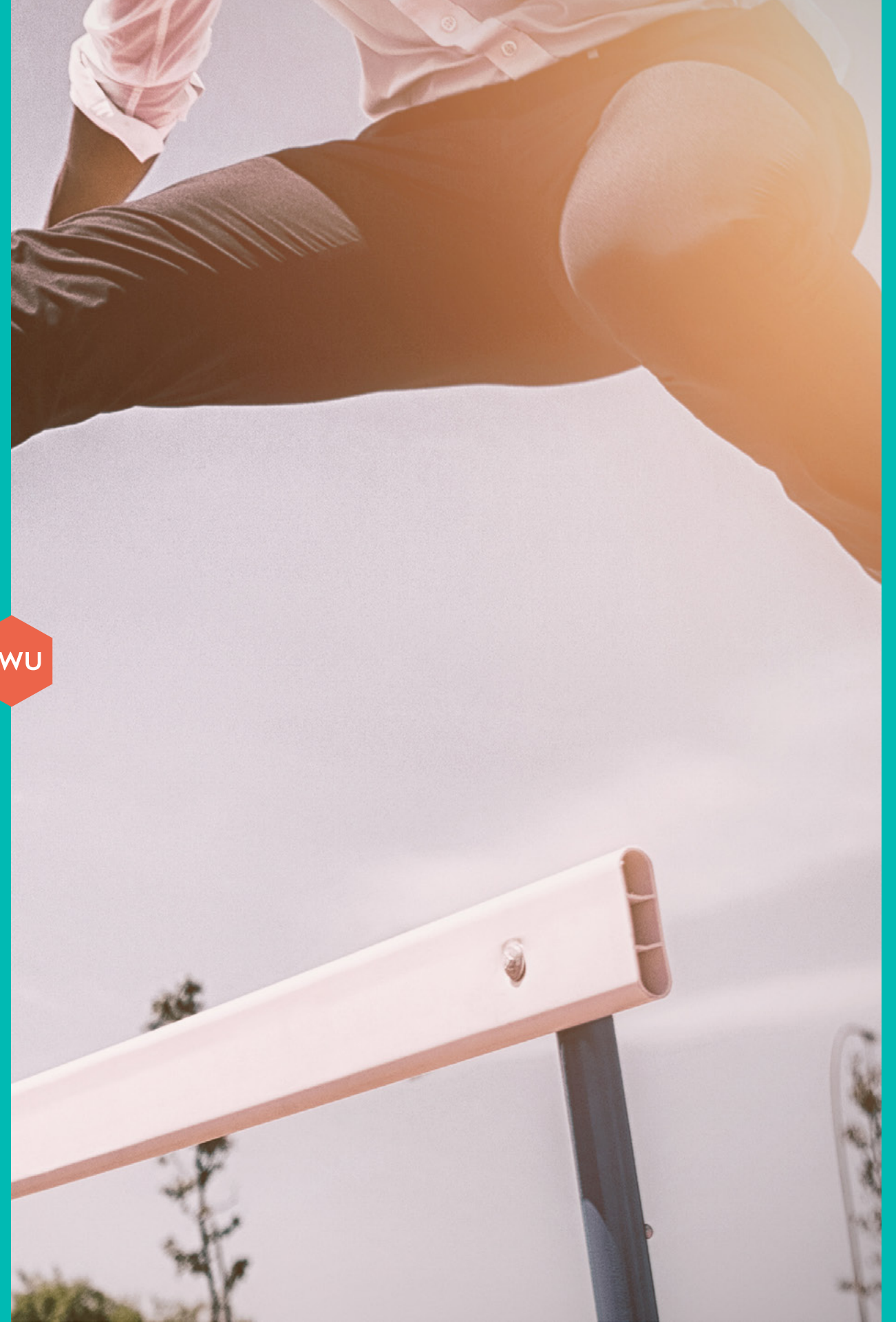
ฝึกฝน การติดตามผลวน



ผู้นำ
และ/หรือ
คืนกลับเป็น
ลูกค้า ผู้สมัครใหม่
และ/หรือ เป็นลูกค้า
เพียงครั้งเดียว
ผู้นุ่หว่ว
และรายชื่อผู้นุ่หว่ว
คนต่อไป

ทักษะในการแสวงหา

RWU

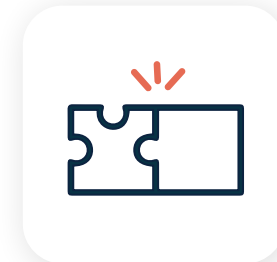
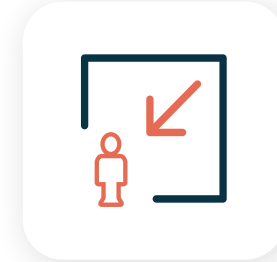


ก้าวสู่การเป็นผู้เชี่ยวชาญในการสนทนา



| ทำแต่ละประโยคให้สมบูรณ์ และ ตอบคำถามที่เกี่ยวข้องกัน

- 1 | ผู้มั่วหวังของคุณไม่ต้องการที่จะ.....
ดังนั้น คุณต้องทำอะไร?
- 2 | ถามได้ทั้งคำถาม
เพื่ออะไร?
- 3 | หาสิ่งที่.....
สิ่งนี้ช่วยได้อย่างไร?
- 4 | รับฟัง.....
นี้จะช่วยได้ในเรื่องขออะไร?



รับฟังเพื่อที่จะก้าวข้ามการต่อต้าน



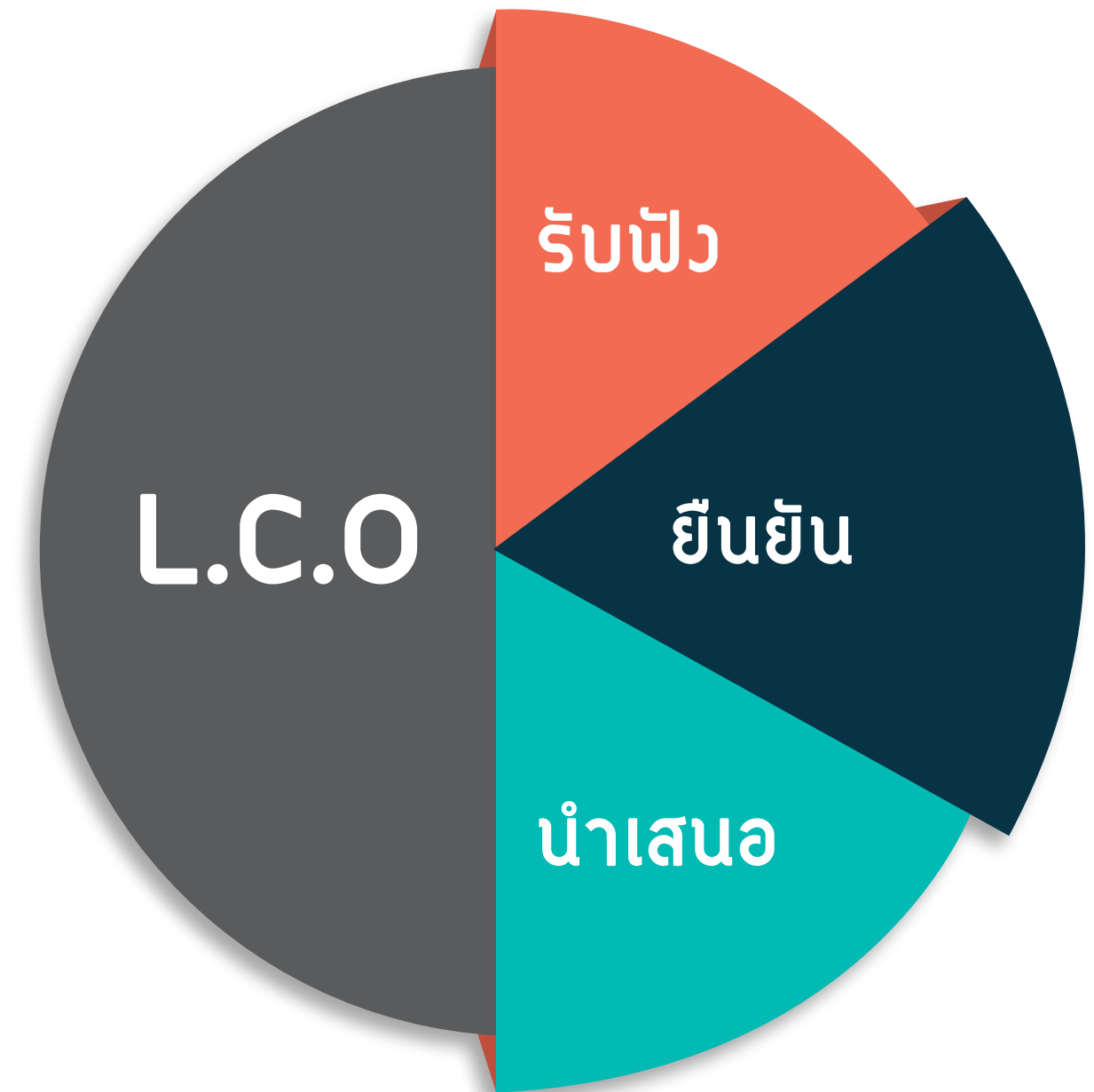
- ข้อโต้แย้งคืออะไร?
- L.C.O. หมายถึงอะไร?
- คุณต้องทำอะไรในการรับฟังข้อโต้แย้ง?
- คุณจะยืนยันข้อโต้แย้งอย่างไร?

1 | เปลี่ยนข้อโต้แย้งนี้ ไปเป็นคำถามในใจคุณ:

ฉันไม่สนใจ

2 | รับรู้และยืนยัน

3 | นำเสนอทางเลือก



รับฟังเพื่อที่จะก้าวข้ามการต่อต้าน: ขั้นตอนพิเศษ



- อะไรคือความหมายการเอาใจเขามาใส่ใจเรา?
- อะไรที่คุณได้ทำเพื่อแสดงว่าคุณเข้าใจเขา?
- 1 | เข้าใจเขาในข้อโต้แย้งนี้: *ฉันไม่สนใจ*
- เมื่อไหร่ที่คุณจะถามเพื่อทำความเข้าใจเกี่ยวกับข้อโต้แย้งนั้น?
- 2 | ถามเพื่อทำความเข้าใจเกี่ยวกับข้อโต้แย้งในข้อ 1



รับฟังเพื่อที่จะก้าวข้ามการต่อต้าน: การจัดการกับข้อโต้แย้งต่าง ๆ



- อะไรคือข้อโต้แย้งในเรื่องการแสวงหาผู้มุ่งหวังที่พบบ่อยที่สุด?
- อะไรคือความต้องการที่น่าจะซ่อนอยู่ในข้อโต้แย้งเหล่านั้น?
- คุณจะสามารถตอบสนองข้อโต้แย้งเหล่านั้นอย่างไร?



การสื่อสารที่ไม่ใช้ถ้อยคำ (ภาษากาย)



- การสื่อสารที่ไม่ใช้ถ้อยคำหมายถึงอะไร?
- อะไรคือสิ่งที่ผู้มุ่งหวังของคุณต้องการ เมื่อเขาหรือเธอทำสิ่งนี้?



- คุณจะสามารถทำอะไรได้บ้างในการที่จะตอบสนองความต้องการนั้น?



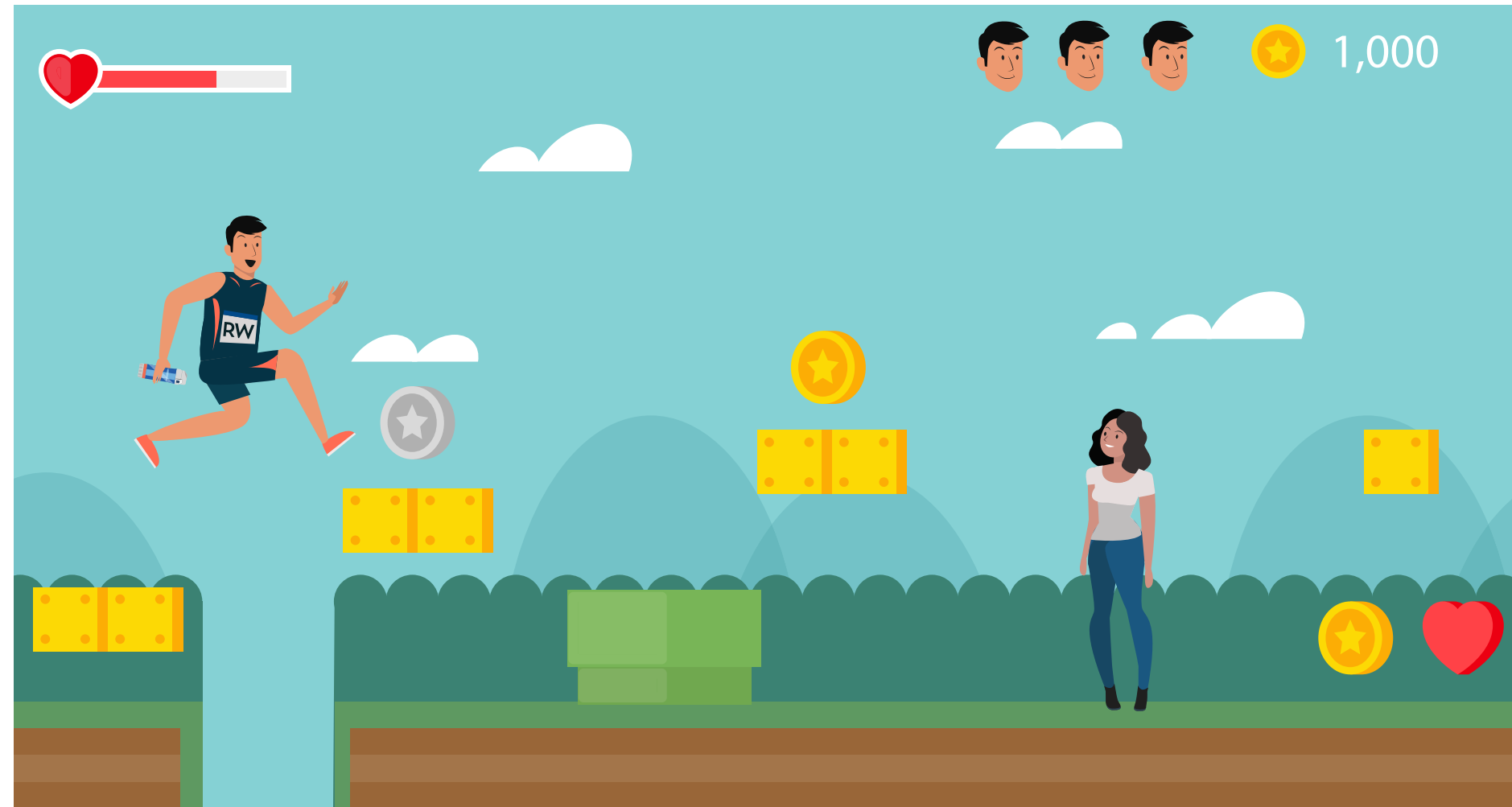
การตั้งใจที่แน่วแน่และความยืดหยุ่น



- การตั้งใจแน่วแน่คืออะไร?
- ความยืดหยุ่นคืออะไร?
- อะไรที่คุณสามารถทำได้เพื่อที่จะยืนหยัดและยืดหยุ่นได้?



หน้า 66-68



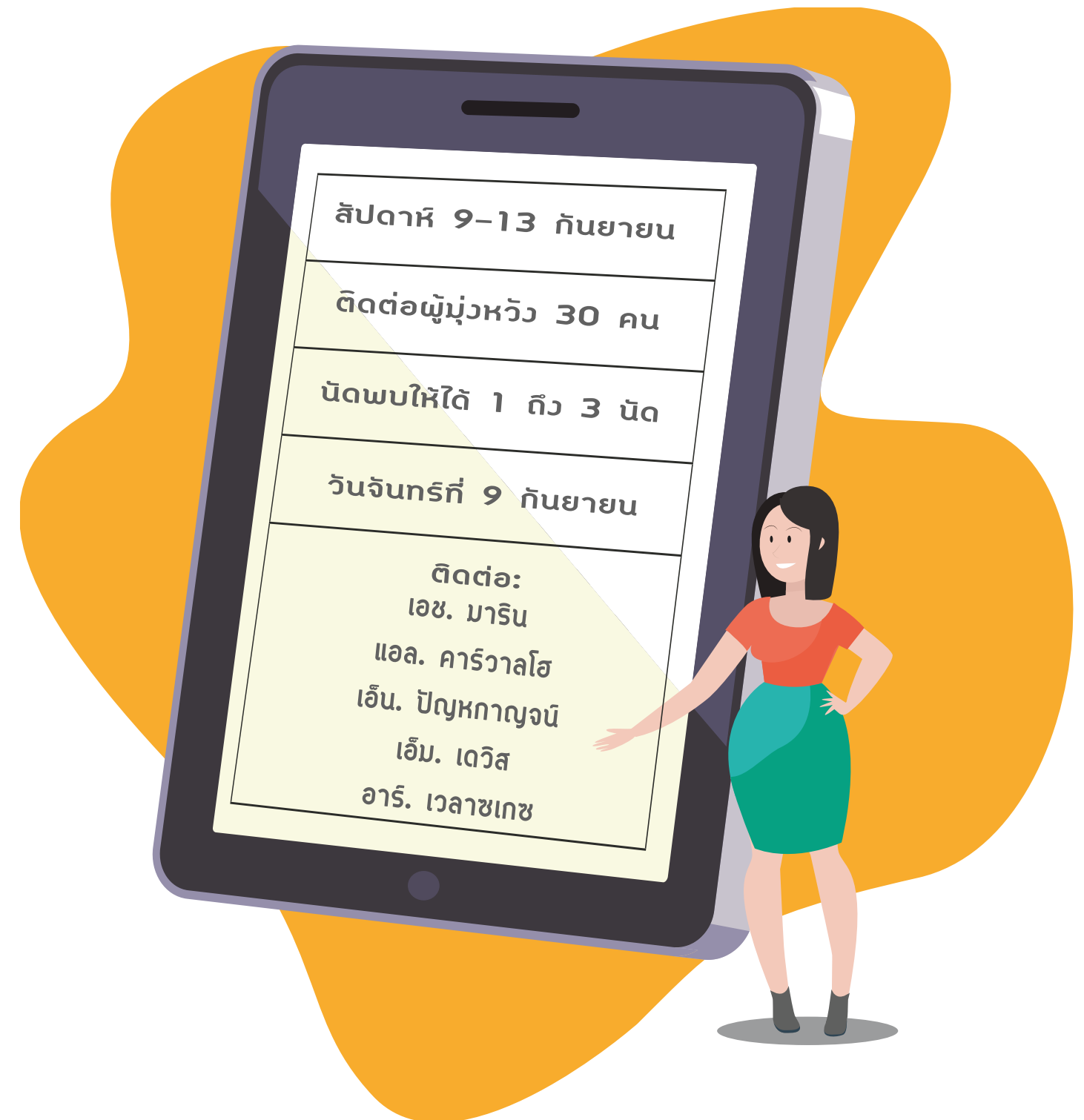
การจัดการอย่างเป็นระบบ



อะไรที่คุณจะสามารถทำให้การดำเนินการ
แสวงหาของคุณมีการจัดการอย่างเป็นระบบ?



หน้า 69-71



การฝึกฝน กระบวนการการแสวงหา



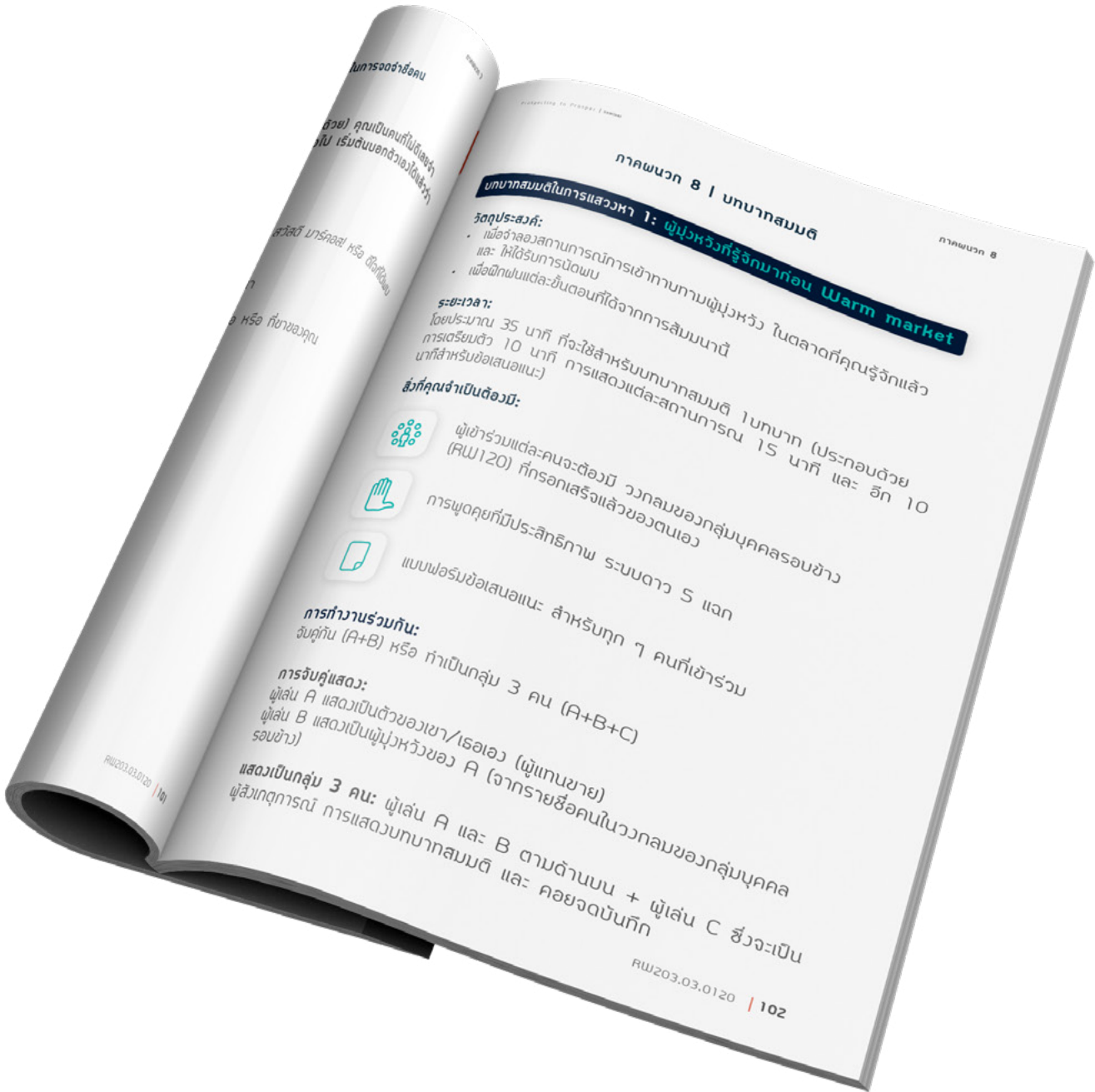
บทบาทสมมุติ ที่ 1

หรือ

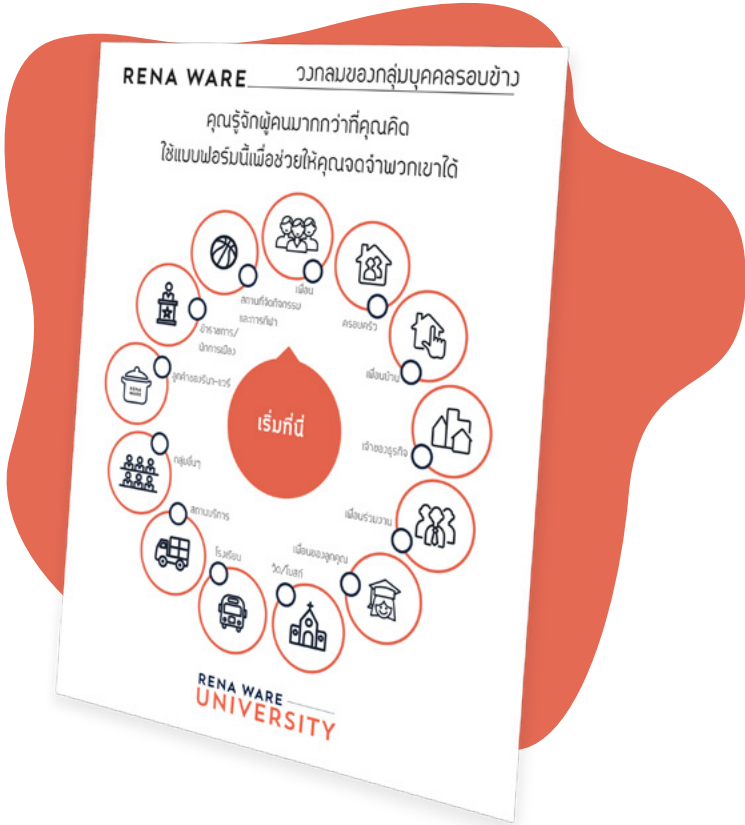
บทบาทสมมุติ ที่ 2

หรือ

บทบาทสมมุติ ที่ 3



เริ่มเดี๋ยวนี้เลย: พร้อมแล้ว เตรียมตัว ไปเลย!



หน้า 74-77

ข้อเสนอแนะจากการสัมมนาครั้งนี้

RWU



ควรหยุด:

อะไรที่เราทำแล้ว คิดว่าไม่มีประสิทธิภาพ หรือไม่สร้างสรรค์เลย?



ควรทำต่อไป:

อะไรที่เราทำแล้ว คิดว่ามีประสิทธิภาพ และควรทำให้มากขึ้น?



ควรเริ่มทำ:

อะไรที่เรายังไม่ได้ทำ ซึ่งถ้าทำแล้วน่าจะเกิดผลในทางที่ดี และ เราควรเริ่มต้นทำ?