

การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ การสัมมนา

แบบฝึกหัด



ถ้าคุณใช้โทรศัพท์ในการทำการอบรมฯ แนะนำให้ใช้ปากกาหรือดินสอในการตอบคำถาม หรือหากสะดวกให้ทำการพรีนตเอกสาร และทำการตอบคำถามลงไป



ฉบับ
ดิจิทัล

การสอน การสัมมนาการนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ

เมื่อท่านทำการสอนการอบรมฯ นี้ ให้ปฏิบัติตามสิ่งเหล่านี้:

- ระยะเวลาในการจัดการอบรมฯ นี้ จะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลาย ๆ ประการ ซึ่งได้แก่ ขนาดกลุ่มผู้เข้าร่วมอบรม การเตรียมการอบรม และประสบการณ์ในการสอน การเตรียมกลุ่ม และจำนวนขอการฝึกในการอบรมที่คุณต้องการ เป็นต้น
- ความรับผิดชอบในฐานะผู้นำ คุณควรทำมากกว่า “การนำเสนอข้อมูล” ไปยังผู้แทนขายตรงอิสระ คุณมีความรับผิดชอบในการช่วยเหลือพวกเขาก้าวไปสู่ความเป็นผู้นำ การมีส่วนร่วมในการสร้างโอกาสสำหรับพวกเขาในการฝึกฝน และสนับสนุนพวกเขาในขณะที่พวกเขาทำการฝึกฝน การสนับสนุนของผู้เป็นสิ่งที่จำเป็นและสำคัญ เป็นอย่างยิ่งเพื่อให้ผู้แทนฯ ที่เข้ามาสามารถขับเคลื่อนธุรกิจออนไลน์-แวร์ได้

หลังจากจบการสัมมนา รวมถึงการฝึกฝนและการวัดผล คุณสามารถจัดเตรียมสิ่งต่างๆ เหล่านี้ได้

1. **การสังเกตการณ์ (1)** ให้ผู้แทนฯ อยู่กับคุณ เพื่อให้เขาเห็นในขณะที่คุณทำการนำเสนอ และให้เขาทำการกรอกแบบฟอร์ม **การสังเกตการณ์**
2. **การจำลองการนำเสนอ** ให้มีการจัดกลุ่มโดยให้เขาจำลองสถานการณ์ พลัดเปลี่ยนกันเป็นผู้พูด และ ผู้แทน สังเกตพวกเขาว่านำเสนออย่างไร และทำการกรอก แบบฟอร์ม **ข้อเสนอแนะ**
3. **การสังเกตการณ์ (2)** ไปกับผู้แทนฯ เมื่อเขามีนิยาม สังเกตการณ์นำเสนอ และทำการกรอกแบบฟอร์ม **ข้อเสนอแนะ**
4. **ข้อเสนอแนะ** หลังจากจบขั้นตอน 1-3 ให้ทำการถามเขาเกี่ยวกับรายละเอียดในการนำเสนอที่เขาทำ และตอบคำถาม
5. **อัปเดต** จัดตารางการทบทวนการนำเสนอหากคุณข้ามบางหัวข้อไป คุณสามารถทำสิ่งเหล่านี้ให้ออกมาในรูปแบบที่สนุกสนาน เช่นการจัดโดยใช้เกมส์นำเสนอใน **ภาคผนวก**

ให้ความสำคัญกับสัญลักษณ์ดังต่อไปนี้



ในชั้นเรียน: ร่วมกับผู้ร่วมชั้นเรียนท่านอื่นในกลุ่ม สมมติบทบาทโดยผลัดเปลี่ยนกันเป็นผู้แทนและผู้มุ่งหวัง



ที่บ้าน: ฝึกฝนกับคนในครอบครัวหรือเพื่อน ขอให้เขาช่วยแสดงเป็นผู้มุ่งหวัง และนำสิ่งที่เรียนในชั้นไปฝึกฝน และสอบถามเขาว่าเป็นอย่างไรบ้าง



ด้วยตัวคุณเอง: ถ้าเป็นไปได้ให้ฝึกฝนหน้ากระจกและ/หรือ ทำการบันทึกเป็นวิดีโอ และดูว่าสิ่งที่คุณทำเป็นอย่างไรซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อคุณ



ลิ้งค์คำตอบ



ลิ้งค์ในการฝึกฝน



สิ่งที่ต้องจำ

คำถามอย่างรวดเร็วใช้เป็นแนวทางในการสะท้อนถึงผลงานในระหว่างการฝึกฝน:



หยุด:

อะไรที่คุณทำและไม่มีประสิทธิภาพหรือทำให้ผลลัพธ์ที่ได้ไม่เป็นไปตามที่คุณต้องการ?



เก็บรักษา:

อะไรที่คุณทำและมีประสิทธิภาพและเป็นสิ่งที่คุณควรทำมากขึ้น?



เริ่มต้น:

อะไรที่คุณยังไม่ได้ทำและสามารถส่งผลให้เกิดประสิทธิภาพและคุณควรเริ่มลงมือทำ?

การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ

1 | ตอบคำถามเหล่านี้:

a. อะไรทำให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพ?

b. มีอุปสรรคอะไรบ้างที่ขัดขวางคุณไม่ให้อ่าน?

c. คุณสามารถทำอะไรบ้างเพื่อเอาชนะอุปสรรคเหล่านั้น?

2 | ทำกิจกรรมในหน้า 16 เพื่อตอบคำถามเหล่านี้:

• คุณรู้สึกว่ายาก/ง่ายต่อคุณอย่างไรในการตอบคำถาม?

• อะไรที่คุณรู้สึกว่าง่าย/ยาก?

• คุณได้เรียนรู้อะไรจากกิจกรรมนี้?

3 | ให้เขียน I (ปัญหา), F (ความรู้สึก) และ N (ความต้องการ) ในวงเล็บด้านล่าง

ผู้แทนฯ = ผู้แทนขายตราฮิสระ

ผู้มุ่งหวัง: ฉันไม่สามารถขายได้... (¹ ____)

ผู้แทนฯ: คุณมีความกังวล (² ____) เพราะว่าคุณต้องการความสำเร็จ/หรือเป็นคนเก่งในสิ่งที่你做/ทำงานเก่งในฐานะผู้แทนฯ (³ ____)?

4 | เติมคำในช่องว่างของผู้แทนฯ ด้วยความรู้สึก สิ่งที่ต้องการและสิ่งที่คุณจะนำเสนอ

ผู้แทนฯ = ผู้แทนขายตราฮิสระ

ผู้มุ่งหวัง: ฉันไม่รู้ ฉันไม่แน่ใจเกี่ยวกับคุณ

ผู้แทนฯ: คุณเป็น ¹ _____ เพราะคุณต้องการ ² _____?
จะช่วยให้คุณได้ ³ _____ ?



5 | ฝึกฝนตัวเองให้เป็นนักฟังที่ดียิ่งขึ้นรอกทำกิจกรรม a - c¹

- เมื่อคุณนั่งที่สาธารณะตามลำพัง ตัวอย่างเช่น สวนสาธารณะ สนามบิน ร้านกาแฟ ร้านค้า หรือ ภัตตาคาร ให้ตั้งใจฟังคำหรือบทสนทนา ฟังในสิ่งที่คุณได้ยิน อย่าเพิ่งตัดสินใจว่าคุณได้ยินอะไร ตัวอย่างเช่น “ดี/ไม่ดี” หรือ “คนคนนั้นผิดหรือถูก” ให้เพียงแค่สังเกต และเก็บไว้ในใจ
- ระหว่างบทสนทนาให้ตั้งใจรับฟังว่าเขาต้องการสื่อความหมายอย่างไร คิดอย่างไรเกี่ยวกับสิ่งที่เขาจะพูดต่อไป อย่าใช้ความคิดของคุณตัดสินใจ เพียงสังเกตว่าสิ่งที่เกิดขึ้นเหล่านั้น และนำตัวคุณกลับมาสู่การรับฟัง
- ขอให้เพื่อนหรือสมาชิกในครอบครัวให้คุณตามคำถามเขา 5 ข้อ เตรียมตัวเพียงคำถามแรก(ไม่ใช่คำถามต่อ ๆ ไปจนถึงข้อ 4) หลังจากได้ถามให้ฟัง อย่างระมัดระวังต่อปฏิกิริยาของเขา หยุด ต่อจากนั้นให้ถามคำถามที่ 2 ซึ่งเกิดจากปฏิกิริยาของเขาจากคำถามแรกทำต่อไปจนกระทั่งครบทั้ง 5 ข้อ คุณสามารถฝึกฝนแยกแยะความรู้สึก ความต้องการหรือตามคำถามเพื่อปิดและคำถามเปิด

6 | ให้จับคู่ตัวอย่างด้านล่าง (a-h) กับตัวอย่างเทคนิคการสนทนาด้านหัวข้อ 1-6

เทคนิคการสื่อสาร

- ถามข้อมูลให้มากขึ้น ☐
- หยุด ☐
- ถามคำถามเปิด ☐
- ถามคำถามปิด ☐ ☐ b
- อธิบายให้ชัดเจน ☐ ☐
- การยอมรับ ☐

ตัวอย่าง

- คุณพูดว่าคุณต้องการที่จะเก็บออมเงินใช่ไหม?
- คุณมีความสุขกับการทานข้าวกับครอบครัวไหม?
- คุณทำอาหารบ่อยแค่ไหน?
- คุณเชื่อว่าน้ำดื่มที่สดชื่นเป็นสิ่งสำคัญสำหรับคุณใช่ไหม?
- เพียงแค่ว่า! ขวดกรอน้ำพกพาเรโน-แวร์ ช่วยให้คุณพกพาสะดวกที่ใช้ครั้งเดียวทิ้งได้เป็นพันใบ [...]
- บอกฉันเกี่ยวกับสิ่งนั้น
- อะไรคือเมนูที่คุณชอบทำ?
- ฟังดูรู้สึกว่าคุณชอบเกี่ยวกับด้านสุขภาพและอาหารที่อร่อย

7 | จับคู่เกี่ยวกับตัวอย่างการสื่อสารข้อ a-h ด้านบนกับประโยคสนทนาของผู้มุ่งหวังข้อ 1-7 ด้านล่าง และมีตัวอย่างเพิ่มเติมซึ่งคุณไม่จำเป็นต้องจับคู่กัน

ประโยคของผู้มุ่งหวัง

- ฉันทำอาหารหลากหลาย
- ฉันมักจะทำอาหารให้เพื่อน ๆ
- ฉันต้องการให้อาหารของฉันออกมารสชาติ ดีและครบถ้วนด้าน โภชนาการ
- ฉันไม่แน่ใจเกี่ยวกับน้ำที่พวกเราดื่ม
- มีอาหารของฉันคือเวลาของครอบครัวที่ได้อยู่ร่วมกัน
- น้ำดื่มที่รสชาติไม่ดี
- เราใช้เงินจำนวนมากกับการซื้อน้ำขวด

ตัวอย่างการโต้ตอบ

☐ g
☐
☐
☐
☐
☐
☐

¹ดัดแปลงมาจาก S.Harrison (2010) *ไวยากรณ์ภาษา*



8 | ลอจินตนาการว่าผู้หญิงห่วยของคุณได้จับคู่ประโยคต่อไปนี้(1-3) โต้ตอบประโยคต่อไปนี้โดยใช้เทคนิคการสื่อสารที่แนะนำมา

1. “อาหารเป็นสิ่งสำคัญสำหรับฉันและครอบครัว”

a. ถามข้อมูลเพิ่มเติม:

บอกฉันมากขึ้นเกี่ยวกับสิ่งที่คุณพูด

b. ถามคำถามเปิด:

c. ถามคำถามปิด:

2. “ฉันชอบที่จะมีเครือข่ายที่คุณภาพดีกว่า”

a. ถามเพื่อความชัดเจน:

b. ถามคำถามเปิด:

3. “ฉันรู้สึกเบื่อหน่ายมากที่จะต้องซื้อน้ำขวดเป็นจำนวนมาก”

a. รับฟัง:

b. ถามคำถามปิด:



9 | “อ่าน” ฝ่ามือหวั่นของคุณให้ออก เขียนความรู้สึกแต่ละข้อลงไปให้ถูกต้องในช่องว่าง (a-f)

การพิจารณา • รู้สึกไม่มั่นคง • รู้สึกเบื่อ (ห2) • รู้สึกสนใจ • ปิดตัวเอง



a. _____



b. _____



c. _____



d. _____



e. _____

f. _____

10 | ฝึกฝนตัวคุณเองในการสื่อสารแบบไม่ใช้คำพูดลองกิจกรรม a-c

- เมื่อคุณนั่งคนเดียวในที่สาธารณะ ตัวอย่างเช่น สวนสาธารณะ สนามบิน ร้านกาแฟ ร้านค้า หรือ ร้านอาหาร มองไปรอบ ๆ สังเกตผู้คนที่อยู่รอบตัวคุณ อย่างระมัดระวัง ฝึกสังเกตปฏิกิริยาที่เขาทำอย่างเพ่งคัดสิน (“สวย/ยิ้มน่าเกลียด”) แทนที่จะพยายามวิเคราะห์ความรู้สึกของพวกเขา
- ทดสอบการนำเสนอ และ การอัดวิดีโอของตัวเอง และเปิดวิดีโอสังเกตการสื่อสารของคุณ ดูว่าตัวเองเป็นอย่างไรเมื่อนำเสนอ? ถ้าคนในวิดีโอเป็นคนอื่นคุณจะรู้สึกอย่างไรเกี่ยวกับสิ่งที่เขาหรือเธอนำเสนอ? อะไรที่คุณเรียนรู้จากการนำเสนอโดยไม่ใช้คำพูด? และคุณสามารถทำอะไรได้ดีขึ้น?
- ทำการอัดวิดีโอเกี่ยวกับตัวคุณเมื่อคุณทำการบ้านในข้อ 5c ในบทฝึกฝน ทบทวน วิดีโอ และสังเกตการสื่อสารที่ไม่ใช้คำพูด เมื่อคุณทำการพูดคุย และเมื่อคุณ ทำการฟัง คุณได้เรียนรู้อะไรบ้างจากการสื่อสารที่ไม่ใช้คำพูด? และคุณสามารถทำอะไรได้ดีขึ้น?



11 | เรียนรู้การอ่านคำขอผู้มุ่งหวังและแยกแยะความจำเป็นระบุความต้องการหลักภายใต้ผู้มุ่งหวัง คุณสามารถใช้ภาคผนวก 2 สำหรับเป็นแนวทาง

คำพูดของผู้มุ่งหวัง

ฉันรู้สึกสับสน

1. ราคาแพงเกินไป
2. ฉันมีงานทำอยู่แล้ว
3. ฉันต้องการที่จะพูดคุยเกี่ยวกับเรื่องนี้กับคู่สามีของฉัน
4. ฉันเป็นสมาชิกของสมาคมเพื่อนบ้าน
5. ชุดเครื่องครัวนี้ดูสวยมาก!
6. ฉันไม่ต้องการอุปกรณ์เพิ่มเติมในครัวของฉัน

ความต้องการ

ต้องทำให้ชัดเจน และเข้าใจ

12 | เมื่อพูดกับผู้มุ่งหวังของคุณ นำเสนอผลิตภัณฑ์และประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ให้เขาเข้าใจในรูปแบบที่เรียบง่าย ให้จินตนาการว่าคุณได้อธิบายสิ่งเหล่านี้ ให้กับเด็กๆ

แบบยาก

1. สัดส่วนของสารอาหารที่มีประโยชน์หายไป
2. ทำความร้อนได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. บรรจุภัณฑ์ที่ย่อยสลายตามชีวภาพ
4. แอคควา ✓ นาโน ใช้แรงดึงดูดของไฟฟ้าแทนที่จะใช้วัสดุทากายภาพมาเป็นตัวกรอง
5. แอคควา ✓ นาโน สามารถทำให้น้ำไหลแรง และใช้การกรองระบบนาโน
6. ขวดกรองน้ำพกพาทำจากไททันปราศจากสาร BPA
7. ขวดกรองน้ำพกพามีระบบประจุไฟฟ้าบวกคู่
แอกควา ✓ เอชดี™ มีระบบดูดซับสิ่งสกปรกด้วยผงถ่านกัมมันต์

แบบง่ายกว่า

ทำให้คุณค่าทางโภชนาการของอาหารหายไป



13 | พูดคุยกับผู้มุ่งหวังฟังในสิ่งที่เขาพูดและใช้คำพูดบาวคำของเขา

A. อ่านในสิ่งที่ผู้มุ่งหวังพูดและให้ขีดเส้นใต้คำที่คุณใช้พูดกับเขา/เธอ

ผู้มุ่งหวัง: หมอที่ฉันใช้อยู่ก่อนข้างเก่าแต่ยังใช้ได้ ฉันรู้ว่าอะไรจะช่วยให้อาหารไม่ติด ทิวแม้ว่าฉันจะปรุงเนื้อสัตว์หรือข้าวก็ยังไม่ทำความสะอาดได้ง่าย และมันก็ เหมาะกับครัวของฉัน

B. ตรวจสอบคำตอบของคุณและขีดเส้นใต้คำเหล่านั้นในข้อว่า 1-3 เพื่ออธิบายถึงประโยชน์ของผลิตภัณฑ์รีนา-แวร์

ผู้แทนฯ = ผู้แทนขายตรวจสอบ:

ผู้แทนฯ: ด้วยภาษาของรีนา-แวร์คุณสามารถ ¹ _____ และ ² _____ .
เครื่องครัวของเราทั้งหมดยัง ³ _____ .

14 | เมื่อพูดคุยกับผู้มุ่งหวังให้กล่าวอ้างถึงเพื่อนของเขาหรือ คนรู้จักอ้างถึงความสัมพันธ์ที่เชื่อมโยง

A. ฝึกฝนด้วยชื่อเหล่านี้และสร้างความเชื่อมโยง ในแต่ละข้อ ดูการพูดประโยคเหล่านี้ซึ่งเป็นตัวอย่าง

เพื่อน / อลิเซีย / คุณ / อาหารสุขภาพ
ตอนฉันคุยกับเพื่อนฉัน อลิเซียเธอบอกว่าคุณเป็นคนที่ไม่ใส่ใจเรื่องอาหารสุขภาพ

ลูกพี่ลูกน้อง / ฮาเวียร์ / คุณ / มอฮาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ
ลูกพี่ลูกน้องของคุณฮาเวียร์บอกว่าคุณสนใจในการที่จะเริ่มต้นธุรกิจใหม่ ๆ

1. เพื่อนร่วมงาน / ซิลีย / คุณ / ภาชนะปรุงอาหารคุณภาพเยี่ยม
2. เพื่อน / เนสโตร / คุณ / เป็นเจ้าของธุรกิจเอง
3. คาร์ล่า / เพื่อนบ้าน / คุณ / หัวใจสี่แฉก
4. ลูกพี่ลูกน้อง / แพบโล / คุณ / มอหาเครื่องกรองน้ำ

B. ถ้าลูกค้าให้รายชื่ออ้างอิงขอให้คุณไม่กล่าวอ้างถึงชื่อของเขา ถ้าคุณมีความจำเป็นที่จะต้องอธิบายผู้มุ่งหวังว่าคุณได้รายชื่อมาอย่างไร สามารถใช้ประโยคเหล่านี้ เติมคำในข้อว่าที่หายไป:

ดี • รู้จัก • พูดคุย • ชื่อ

A ¹ _____ เพื่อน / คนรู้จักได้ให้ ² _____ ของคุณ เขา/เธอ บอกฉันว่าคุณอาจจะเป็นคน ³ _____ สำหรับฉัน
ที่จะ ⁴ _____ ไป เพราะ ...



ให้ฉันใจว่าได้ใช้เหตุผลที่ให้อ้างอิงในกิจกรรมก่อนหน้านี้ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่จะกล่าวอ้างถึงเหตุผลเพราะว่าจะช่วยยกระดับความใส่ใจในบทสนทนาบนวัตถุประสงค์ของสัญญาคุณ



15 | ผู้มีประสบการณ์ในการใช้สินค้า จิบคู่ผู้มีประสบการณ์ในการใช้สินค้า (1-5) กับเหตุการณ์ที่เหมาะสมกัน (a-e)

ผู้มีประสบการณ์ในการใช้สินค้า

สถานการณ์

1. ลูกค้าใหม่แสดงความเห็นในหน้า Facebook ของฉันว่า เธออบเค้กครั้งแรกขอเธอเบนเตา และลูก ๆ ของเธอชอบมัน!

☐

2. ลูกค้าเก่าเพิ่งซื้อชุด Zylstra ใหม่ และโพสต์รูปภาพลง Instagram ว่า มันดูดีแค่ไหนเมื่อคุณนำมาใช้เพื่อเสิร์ฟอาหารได้

☐

3. เมื่อไม่นานมานี้ ลูกค้าได้ซื้อชุดโกเมตให้ภรรยาเขา เพื่อเป็นของขวัญครบรอบวันแต่งงาน

☐

4. ลูกค้าได้ทำการติดตั้งเครื่องกรองน้ำที่บ้านคุณแม่ของเขา ตอนนี่เธอ และคนในครอบครัว รู้สึกชอบในคุณภาพของน้ำดื่มมาก

☐

5. หลานชายของเขายกบอกว่า เขาได้พกขวดน้ำไปทุก ๆ ที่ และตอนนี้เขาก็ประหยัดเงินจากการซื้อน้ำดื่มบรรจุขวดมาก

☐

a. เวอร์จิตา วัย 36 ปี เดินทางไปทั่วโลกเพื่อทำงาน

b. โนเอลเลีย วัย 42 ปี ใส่ใจเกี่ยวกับการนำเสนอ

c. มาเรีย วัย 51 ปี ชอบการอบ

d. เฮคเตอร์ วัย 38 ปี เป็นห่วงเกี่ยวกับคุณภาพของน้ำประปาของเขา

e. ซิซาร์ วัย 60 ปี กำลังมองหาของขวัญแต่งงานให้หลานสาว

การนำเสนอที่มีประสิทธิภาพ

16 | การเตรียมการทำให้มันเป็นเรื่องจริงสำหรับคนเขียนสิ่งสำคัญสำหรับคุณที่จะต้องทำในสิ่งที่ได้ในบทการสัมมนาและโดยทั่ว ๆ ไปสำหรับคุณ:

สิ่งที่สำคัญที่สุด ...

จากส่วนนี้

สำหรับฉันโดยทั่วไป

a. ...ทำการเตรียมการนำเสนอ:

ยกทวนเนื้อหา

b. ...วันก่อนที่จะมีการทำการนำเสนอ:

ตรวจสอบว่ามันรวดเร็วพร้อมใหม่

c. ...วันที่ทำการนำเสนอ:



17 | บัตรเหลือง (RW54)

A. อะไรคือประโยชน์ของบัตรเหลืองต่อตัวคุณและผู้ร่วมงาน?

B. ให้ทำการบันทึกว่าใครเก็บส่วนไหนของใบเหลืองไว้(a-c)

RENA WARE

บัตรรับเวลา

ชื่อผู้แทน: _____ รหัส#: _____

กรุณากรอกข้อมูลในส่วนนี้และส่งบริษัทเมื่อรับเวลา

วันที่: _____

ชื่อผู้ติดต่อ: _____

โทรศัพท์: _____

อีเมล: _____

ที่อยู่: _____

สวัสดิการ/คริเบ ดิฉัน/ผมขอ

เป็นผู้แทนของรีนา-แวร์ ดิฉัน/ผม มาที่นี่เพื่อพูดคุยเรื่องความสวยงามของชุดเครื่อง-
ครัวรีนา-แวร์ และขอคืนเงินเมื่อสัปดาห์ถัดมา การสาธิตจะใช้เวลาประมาณ 45 นาทีซึ่ง
จะสนุกและมีสาระน่ารู้ในการปรุงอาหารที่คุณค่าทางโภชนาการและอร่อย ไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ
จะขอคืนเงินค่าส่งการสาธิต แต่คุณจะได้รับสิทธิเข้าร่วมการรับเวลาถึงราววันสิ้นค่า
รีนา-แวร์ฟรี เพียงแต่คุณต้องนำตาม 2-3 คำตามเท่านั้น

เวลาไหนที่คุณสะดวกที่จะให้ดิฉัน/ผมมาพบได้

ดีมาก
ขอบคุณดิฉัน/ผมขอฝากไว้เพื่อให้คุณลองเปิดดู และกลับมารับคืนในวันถัดมา

ข้อมูลติดต่อ เก็บส่วนนี้เป็นข้อมูลของคุณ

วัน/เวลา นัดหมาย: _____ วันถึงวัน: _____

ชื่อ: _____

ที่อยู่: _____

โทรศัพท์: _____

อีเมล: _____

ความสัมพันธ์: _____

ขอบคุณมากค่ะ/ครับ ดิฉัน/ผมจะนำแบบเก็บคืนตามนัด และก่อนที่ดิฉัน/ผม
จะไป ขอตัวรีนา... (ตามค่าตามข้อ 8 และ 9 ด้านหลังบัตรนี้)

www.renaware.com

1-800-804-0918 Home Office U.S.A. (425) 881.6171 | © 2018 R.W.I.

รับเงินคืน 24,000 บาท

RENA WARE

a. ส่วนบน:

b. ส่วนกลาง:

c. ส่วนล่าง:



18 | ขั้นตอนที่ 1: ปูทาง

A. การเข้าถึงกลุ่มคนไม่รู้จักเขียนสิ่งที่คุณจำได้เกี่ยวกับสคริปต์สั้น ๆ ในด้านข้าวของบัตรเหลือ (RW54)

B. การเข้าถึงกลุ่มคนรู้จักเลือกรายชื่อของคุณรู้จักจากกลุ่มคนรอบข้าวของคุณ (RW 120) และปรับสคริปต์ให้สั้นลงตามตัวอย่างในบทสนทนา

C. การละลายพฤติกรรม ทำตามข้อแนะนำในหน้า 30 และเขียนบรรทัดที่มีความเป็นไปได้ที่คุณสามารถนำมาใช้

สำหรับกลุ่มคนไม่รู้จัก

สำหรับกลุ่มคนรู้จัก เลือกรายชื่อมา 3 รายชื่อจากกลุ่มคนรอบข้าวคุณและเขียนลงไปในแต่ละบรรทัด

ลองทำดู!



ใช้บรรทัดที่คุณได้เขียนก่อนหน้านี้แบบฝึกหัดที่ผ่านมา



19 | ขั้นตอนที่ 2: แบ่งปันเป้าหมายและความแตกต่างของรีนา-แวร์

A. แบ่งปันเป้าหมายของเรา นำโบว์ลเครื่องกรองน้ำ (AQ700) และเขียนจำนวนหน้าที่คุณได้ใช้ไป:

- อธิบายถึงเป้าหมายของเรา: หน้าที่ _____
- เชิญชวนผู้มุ่งหวังเข้าร่วมกับเป้าหมายของเรา: หน้าที่ _____

B. แบ่งปันเกี่ยวกับความแตกต่างของรีนา-แวร์ นำเอกสารการเปิดโอกาสทางธุรกิจ (RWS16) และเขียนจำนวนหน้าที่คุณจะได้ใช้ไป:

- อธิบายว่าจะอะไรทำให้รีนา-แวร์แตกต่างจากบริษัทขายตรงอื่นๆ : หน้าที่ _____
- นำเสนอแผนผลตอบแทนของรีนา-แวร์: หน้าที่ _____
- แสดงตัวอย่างของรางวัลและการประกาศเกียรติคุณที่ได้รับ: หน้าที่ _____
- แสดงให้เห็นถึงความแตกต่างของเป้าหมายของเรา: หน้าที่ _____

ลองทำดู!



คุณสามารถเลือกที่จะนำเสนอความแตกต่างของเรากับกลุ่มผู้มุ่งหวังในแต่ละแบบด้วยสถานการณ์ที่แตกต่างกันออกไป ฝึกฝนการแบ่งปันความแตกต่างของเราเพื่อให้มีความเกี่ยวเนื่องความต้องการของกลุ่มผู้มุ่งหวัง

ใช้วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120) หรือ รายชื่อผู้ติดต่อ เลือกออกมา 3 รายชื่อในลักษณะเหตุการณ์ที่แตกต่างกัน ฝึกฝนในการนำเสนอความแตกต่างของรีนา-แวร์ ที่มีความเกี่ยวเนื่องกับเขาในแต่ละแบบ

20 | ขั้นตอน 4: การรับสมัครผู้มุ่งหวัง

เขียน 3 สิ่ง ที่คุณสามารถช่วยสมาชิกใหม่ในการเตรียมการให้เขาหรือเธอในการอบรมครั้งแรก

1. _____
2. _____
3. _____



21 | ขั้นตอน 5: การแบ่งปันผลิตภัณฑ์

A. ใช้โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ (AQ700) ถ้าผู้มุ่งหวังของคุณยังไม่ได้ตัดสินใจที่จะร่วมกับเรา หน้าไหนที่เท่าไร ที่คุณจะใช้เพื่อเปลี่ยนเป็นการนำเสนอผลิตภัณฑ์?

B. ส่วนไหนของบัตรเหลือ (RW54) ที่ใช้ในการวิเคราะห์ว่าผลิตภัณฑ์ตัวไหนที่คุณควรจะนำเสนอ?

C. ส่วนไหนของบัตรเหลือ (RW54) ที่คุณใช้ถ้าผู้มุ่งหวังยังไม่มีความมั่นใจ?

D. เอกสารอะไรและหน้าไหนที่คุณจะใช้พูดเกี่ยวกับเรื่องเหล่านี้:

• “การรับประทานอาหารอย่างมีคุณค่า”? -----

• เครื่องกรองน้ำที่บ้าน? -----

E. สิ่งที่เปลี่ยนแปลงคำถามที่คุณถาม ที่จะตัดสินใจว่าผลิตภัณฑ์อะไรที่จะแสดงในรายละเอียด?

F. เอกสารอะไรและหน้าไหนที่คุณจะนำเสนอในรายละเอียด:

• เครื่องครัว? -----

• เครื่องกรองน้ำรุ่นอะไร? -----

ลองทำดู!



เลือกผลิตภัณฑ์ และทำการนำเสนอผลิตภัณฑ์



นำเสนอผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามที่ได้ให้คำตอบกับเพื่อนหรือสมาชิกในครอบครัวโดยใช้คำถามข้อ 1 ถึง 4 ในบัตรเหลือ



เลือกผลิตภัณฑ์ หรือ กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่จะนำเสนอ



22 | การสาธิต การฝึกฝนการสาธิตถึงแม้ว่าคุณยังไม่มีวัสดุอุปกรณ์ สามารถฝึกฝนโดยการแสดง:

A. เครื่องครัว

ถ้าคุณมีภาชนะในการปรุงอาหารและกำลังทำการสาธิต ให้มองหาอาสาสมัครที่จะช่วยคุณ ซึ่งจะช่วยให้คุณมีความมั่นใจ เพราะว่าเขาจะได้มีส่วนร่วม และการสาธิตของคุณก็จะมีผลลัพธ์ที่ยิ่งใหญ่

ทดสอบการทำแครอท

ถามหาอาสาสมัครที่จะช่วยคุณขูดแครอทลงในแก้ว ถ้าไม่มีใครอาสา ให้ถามอย่างสุภาพเขาจะไปที่คนใดคนหนึ่ง “มาเรียคุณยินดีที่จะช่วยฉันไหม?”

สูตรผักรวมและเค้กสับปะรด

ถามหาอาสาสมัครที่จะช่วยคุณ ซึ่งขึ้นอยู่กับขนาดของกลุ่มและวัสดุอุปกรณ์ที่มี ซึ่งอาจจะใช้อาสาสมัครเพียงท่านเดียวสำหรับสูตรทั้งหมด หรือ อาสาสมัครหลาย ๆ ท่าน ในการนำเสนอแต่ละขั้นตอนของเมนู

B. ขวดกรองน้ำรีนา-แวร์

อธิบายคุณลักษณะของขวด และคุณประโยชน์ในแต่ละแบบ จับคู่แต่ละคุณลักษณะ (1-7) กับคุณประโยชน์ (a-g)

คุณลักษณะ

- | | |
|---|--------------------------|
| 1. ห้วหัว | ☐ |
| 2. ฝาครอบขวดน้ำ | ☐ |
| 3. ปุ่มเปิด/ล็อก | ☐ |
| 4. ตัวกรองเทคโนโลยีของรีนา - เวย์ | ☐ |
| 5. ขวดน้ำทำจากพลาสติก Tritan™ คุณภาพสูง | ☐ |
| 6. เติมน้ำได้จากทั้งด้านบน และ ที่ฐานของขวด | ☐ |
| 7. แถบสี | ☐ |

คุณประโยชน์

- | | |
|----|--|
| a. | น้ำสะอาดและปราศจากฝุ่นและอนุภาคอื่น ๆ |
| b. | กำลังการผลิตที่สูง และให้การไหลของน้ำกรองที่เร็ว ไม่ทำให้คุณเสียเวลา |
| c. | คุณสามารถบ่งชี้ความเป็นตัวตนของคุณบนขวด เมื่อมีขวดมากมายรอบ ๆ คุณ |
| d. | คุณสามารถโยนขวดลงในกระป๋อง และไม่ต้องกังวลว่าจะหกออก |
| e. | ปลอดภัย ไร้สารเคมีที่เป็นอันตราย และทนทานอย่างยั่งยืน |
| f. | สะดวกและง่ายต่อการจับและถือ |
| g. | ง่ายต่อการเติมน้ำและทำความสะอาด |



23 | ขั้นตอนที่ 6: การปิดการขาย

ก. ส่วนไหนของบัตรเหลือที่คุณใช้ในการปิดการขาย?

ลองทำดู!



ฝึกฝนกับสินค้า โดยเลือกคำตอบในข้อ 1-4 ขอบัตรเหลือ





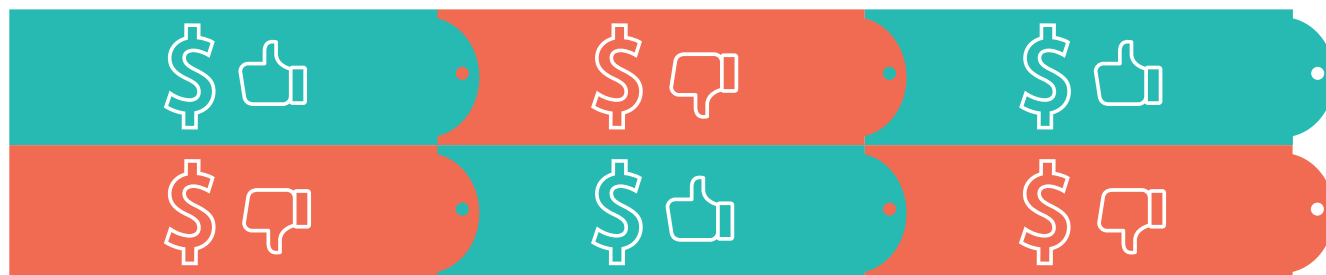
เลือกสินค้าจากแคตตาล็อก

ข. ทำตามขั้นตอนของการปิดการขายและฝึกฝนในการโต้ตอบกับปฏิกิริยาที่เป็นบวกและที่เป็นลบต่อราคา ปิดตาและชี้ไปยังหัวข้อด้านล่างการโต้ตอบจะขึ้นอยู่กับปฏิกิริยาที่ได้รับ

\$ 👍 = ราคาโอเค

\$ 👎 = ราคาไม่โอเค

ถ้าคุณทำงานจับคู่กับคู่ของคุณในชั้นเรียน เมื่อคุณชี้นิ้วของคุณ คู่ของคุณตอบกลับ และในทางกลับกัน



ค. ทำตามขั้นตอนเทคนิคการปิดการขายฝึกฝนแต่ละขั้นตอนของการปิดการขาย:

- ☐ การปิดการขายแบบสมมติ: ถามคำถามใดคำถามหนึ่งในตัวอย่างที่มี
- ☐ การปิดการขายโดยตรง: ถามคำถามสั้น ๆ จากตัวอย่างที่ให้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับประเภทของผลิตภัณฑ์ที่เลือก
- ☐ การปิดการขายโดยให้ทางเลือก: จินได้คำถามหนึ่งในตัวอย่างที่มี



D. ติดตามส่วนที่ 2 และ 3 ขอบการปิดการขาย ฝึกฝนในการกรอกแบบฟอร์มสัญญาซึ่งมีวิธีการจ่ายที่แตกต่างกัน จ่ายแบบเงินสด จ่ายแบบ Credit Card และจ่ายตามระยะเวลาการผ่อนชำระที่บริษัทนำเสนอ หากคุณกำลังฝึกฝนกับคู่ของคุณในชั้นเรียน เลือกวิธีใดวิธีหนึ่ง และทำการฝึกฝน การกรอกแบบฟอร์มสัญญา

E. ติดตามส่วนที่ 4 ขอบการปิดการขาย หากคุณกำลังฝึกฝนกับคู่ของคุณในชั้นเรียน แบบสัญญาแบ่งเท่า ๆ กันและผลักดันตรวจสอบรายละเอียด

24 | ขั้นตอนที่ 7 ขอรายชื่อ

A. ส่วนไหนของบัตรเหลือง (RW54) ที่คุณใช้ในการถามเพื่อขอรายชื่อ?

B. คุณจะพูดอย่างไรเพื่อแจ้งให้ลูกค้าทราบว่า你会ทำการติดต่อไปยังรายชื่อที่ลูกค้าให้?

ลองทำดู!



ถ้ามี ให้ใช้ท่าทางของผู้พูดหัวเหมือนเมื่อคุณใช้มาก่อนหน้านี้



ขอร้องให้เพื่อน หรือ สมาชิกในครอบครัว ฝึกฝนเป็นคู่กับคุณ ในขณะที่คุณแสดงตนแสดงเป็นผู้แทน



ยืมควิ๊ววลของกลุ่มนุ่คครอบขำว (RW120) หรือรายชื่อที่คุณมีในบทฝึกฝนก่อนหน้านี้



25 | ขั้นตอนที่ 8: แบ่งปันความแตกต่างขอรีนา-แวร์อีกครึ่ง พร้อมกล่าวสวัสดิ และ ขออนุญาตกล่าวคำลา ตามขั้นตอนต่อไปนี้

A. ใช้ตารางต่อไปนี้ลองทำในหลายรูปแบบที่แตกต่างกัน ที่คุณสามารถนำไปใช้ได้

ลองทำดู!



ให้คุณเลือกซีไปยังคำพูดได้คำพูดหนึ่งในตารางและแสดงการโต้ตอบ



หลับตา และชี้ไปยังภาพบนตาราง จากนั้นเปิดตาของคุณ อ่าน และโต้ตอบ

โทรติดตามสมาชิกใหม่ในทีม	แบ่งปันความแตกต่างขอเรากับลูกค้าที่ได้ซื้อเครื่องครัวไปแล้ว	ติดตามลูกค้าใหม่ที่ได้ซื้อที่ได้ซื้อเครื่องกรองน้ำไปแล้ว
กล่าวลาลูกค้าใหม่	โทรติดตามลูกค้าใหม่ที่ได้ทำการซื้อเครื่องครัวไปแล้ว	แบ่งปันความแตกต่างขอเรากับผู้มุ่งหวังที่ยังไม่ได้ซื้อผลิตภัณฑ์
โทรติดตามลูกค้าที่ไม่ได้ซื้อผลิตภัณฑ์ หรือ เข้าร่วมทีมของคุณ	แบ่งปันความแตกต่างขอเรากับลูกค้าที่ได้ซื้อเครื่องกรองน้ำไปแล้ว	กล่าวลาผู้มุ่งหวังใหม่

B. ให้เลือกเหตุการณ์จำลอง a ถึง c และฝึกฝนว่าจะพูดอะไรในแต่ละขั้นตอน:

ลองทำดู!



เลือกเหตุการณ์จำลองสำหรับแต่ละคนสำหรับแต่ละคู่/กลุ่มเล็ก



เหตุการณ์จำลองทั้ง 2 เหตุการณ์หรือฝึกฝนทั้ง 3 แบบ

a. ลูกค้าได้ทำการซื้อเครื่องครัว

b. ลูกค้าได้ทำการซื้อเครื่องกรองน้ำ

c. ผู้มุ่งหวังไม่ซื้อผลิตภัณฑ์หรือเข้าร่วมทีม

1
แบ่งปันความแตกต่างขอรีนา-แวร์อีกครึ่ง

2
กล่าวคำลา

3
ติดตาม



26 | **ก. ผู้แทนร้านค้า-แวร์ที่ประสบความสำเร็จ มีทุกสิ่งทุกอย่างที่พวกเขาต้องการเพื่อใช้ทำการนำเสนอ เพื่อที่จะทำให้คุณเตรียมความพร้อมคุณ
สามารถใช้เช็ค ลิสต์การเตรียมการนำเสนอด้านล่างนี้**

เป็นแนวความคิดที่ดีที่จะทำการเช็คลิสต์หนึ่งหรือสองวันล่วงหน้าก่อนที่จะถึงวันทำการนำเสนอ

เช็คลิสต์การเตรียมการนำเสนอ

การจัดเตรียม	วันที่: / /	/	/	/
ฉันรู้: • กี่อยู่ถูกต้อง • การเดินทาง • เวลาเริ่มออกจากบ้าน	☐	☐	☐	☐
• ฉันกำลังจะไปเจอกับผู้มุ่งหวัง • ฉันได้เตรียมเอกสารครบถ้วนแล้ว/โทรศัพท์ • เอกสารการนำเสนอได้จัดเตรียมเรียบร้อยแล้วถูกต้อง ฉันจะใช้เอกสารเหล่านั้น	☐	☐	☐	☐
• (ถ้ามี) ฉันมีตัวอย่างผลิตภัณฑ์ในการนำเสนอ • ผลิตภัณฑ์ตัวอย่างดูสะอาด • (ถ้ามี) ฉันมีส่วนผสมสำหรับสูตรการสาธิต • เสื้อผ้า และรองเท้าฉันจะสวมใส่ มีความสะอาดและพร้อม	☐	☐	☐	☐
การตั้งเป้าหมาย การนำเสนอครั้งนี้เป้าหมายหลักของฉันคือ: • เพิ่มสมาชิกใหม่ในทีม • ปิดการขาย • ขอนัดพบ และขอรายชื่อใหม่ • สอนผู้อื่น	☐	☐	☐	☐

B. แสดงให้เห็นถึงความกระตือรือร้น ความกระตือรือร้นของคุณจะไม่เปล่งประกายออกมาถ้าคุณไม่ได้วางแผนอย่างชาญฉลาดเพื่อที่จะสร้างแรงบันดาลใจ และความรักในบริษัท เป้าหมายของเรา ความแตกต่างของเรา และผลิตภัณฑ์ของเรา อันดับแรกต้องมีความชอบและรักในความรู้สึกของคุณ และเชื่อมั่นว่า เราทำในสิ่งที่เรามีความสุข ต่อไปนี้จะเป็นบางสิ่งใช้ในการเชื่อมต่อตัวคุณกับการนำเสนอของคุณ และกระตุ้นความกระตือรือร้นของคุณ

อะไรคือสิ่งแรกที่คุณรู้สึกว่ายอดเยี่ยมเกี่ยวกับสิ่งต่อไปนี้? ลองคิดดูว่า ครั้งแรกที่คุณใช้วิธีการติดต่อผ่านทางวิดีโอถึงใครบางคน หรือครั้งสุดท้ายที่คุณทำอาหารมื้ออร่อยที่ทำให้ทุกคนพึงพอใจ และชมเชยทักษะการทำอาหาร ของคุณ)



บอกพวกเขาถึงสิ่งเหล่านั้น! และคุณเองก็ต้องการให้เขามีประสบการณ์ที่ทำให้คุณรู้สึกกระตือรือร้นเหมือนของคุณ คุณต้องการแบ่งปันประสบการณ์เหล่านี้กับคนอื่น ความต้องการจะสร้างพลังให้กับคุณทำให้คุณขับเคลื่อน และทำให้คนรอบ ๆ ขอบคุณขับเคลื่อนด้วย

- ☐ เครื่องครัวที่คุณภาพเยี่ยมที่สุด (ผลิตภัณฑ์ตัวไหนที่คุณชอบมากที่สุด หรือ เป็นเครื่องครัว?)
- ☐ เครื่องกรองน้ำที่ได้น้ำไหลแรงที่สุด
- ☐ เป้าหมายของเรา: ลดขวดพลาสติกที่ใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้งจากสิ่งแวดล้อม
- ☐ “การรับประทานอย่างมีคุณค่า” – ศิลปะของโภชนาการเพื่อสุขภาพ
- ☐ เพลิดเพลินไปกับการใช้ชีวิต และการอยู่ร่วมกัน
- ☐ สามารถทำให้ธุรกิจของคุณเติบโตขึ้นได้
- ☐ เป็นโอกาสที่จะทำให้ฝันของคุณเป็นจริง
- ☐ ช่วยเหลือผู้อื่นให้เขาทำความฝันของเขาให้เป็นจริง

ในรีนา-แวร์ฉันรู้สึกดีมากเกี่ยวกับ _____

ให้คิดอยู่เสมอที่จะแบ่งปันสิ่งเหล่านั้น ถ้าคุณมีความเชื่อเกี่ยวกับสิ่งที่你做 ผู้คนรอบ ๆ ตัวคุณก็จะรู้สึกกระตือรือร้นเช่นกัน การทำงานของคุณเกี่ยวกับการนำเสนอ สร้างช่วงเวลาให้เชื่อมโยงกับความรู้สึก และใช้ความรู้สึกนั้นเป็นเหมือนกระดาน “ฟู่” คุณให้สามารถทำการนำเสนอได้อย่างยอดเยี่ยม

การจัดการข้อโต้แย้ง

27 | ตอบคำถามต่อไปนี้:

a. อะไรคือ ข้อโต้แย้ง?

b. อะไรคือเหตุผลเบื้องหลังข้อโต้แย้ง?

c. อะไรคือ กระบวนการ L.C.O? กระบวนการ L.C.O. ใช้สำหรับทำอะไร?

d. ใครคือคนช่วยแก้ปัญหา?

e. ผู้แทนต้องทำอะไรบ้าง?

28 | ด้านล่างนี้ คือตัวอย่างบทสนทนาของการสัมมนา วิเคราะห์เทคนิคที่ผู้แทนสามารถนำไปใช้ เขียนเทคนิคเหล่านั้นลงไปในช่องว่างที่ให้ไว้ (1-8)

คำถามเปิด ● ข้อโต้แย้งที่เป็นเท็จ ● ข้อโต้แย้งที่แท้จริง ● ยืนยันข้อโต้แย้งที่จริงจัง
นำเสนอทางเลือก ● หยุด ● ปิดคำถาม (ห3)

คุณ: ผลิตภัณฑ์อะไรที่คุณชอบมากที่สุด?

ผู้มุ่งหวัง: ชุดเซฟ I แต่ฉันยังไม่รู้ รู้สึกไม่มั่นใจ

คุณ: อะไรที่ทำให้คุณยังไม่มั่นใจ? ⁰ (คำถามเปิด)

ผู้มุ่งหวัง: ชุดเซฟ I นี่ดูสวยมากแต่...

คุณ: ... ¹ _____

ผู้มุ่งหวัง: ฉันกังวลว่ามันอาจสึกหรอ... ² _____

คุณ: ถ้าฉันจะสาธิตให้ดูง่าย ๆ ว่าหากคุณดูแลอย่างถูกต้องคุณสามารถใช้ผลิตภัณฑ์ตัวนี้ได้ตลอดชีวิต
หวังว่าคงจะสามารถช่วยให้คุณตัดสินใจได้ง่ายขึ้น ใช่ไหม? ³ _____

ผู้มุ่งหวัง: ใช่ แต่ฉันก็ขอยกย่องกับพนักงานของคุณ

คุณ: ดิฉันเข้าใจค่ะ คุณต้องการให้ดิฉันทำการนำเสนอเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของคุณ เพื่อที่จะทราบเกี่ยวกับประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ใหม่? ⁴ _____

ผู้มุ่งหวัง: จริง ๆ แล้วผลิตภัณฑ์ชุดนี้ราคาแพงมากและพวกเรายังไม่พร้อมทางด้านการเงิน ณ ตอนนี้ ⁵ _____

คุณ: นั่นคือสิ่งที่ฉันกังวลมากที่สุดใช่ไหม? กังวลเพราะคุณชอบผลิตภัณฑ์ตัวนี้ และคุณต้องการแน่ใจว่าคุณสามารถจ่ายได้? ⁶ _____



ผู้มุ่งหวัง: ไข่คั: 7 _____

คุณ: ดิฉันเข้าใจว่าคุณไม่จำเป็นต้องจ่ายเงินสดทั้งก้อน เรามีโปรแกรมผ่อนจ่ายซึ่งใช้เงินดาวน์ เพียงเล็กน้อย และสามารถชำระได้ตามระยะเวลาที่คุณรู้สึกไม่กังวล คุณยังสามารถชำระเงินโดยใช้บัตรเครดิต...
8 _____

ผู้มุ่งหวัง: ฉันสนใจแผนการจ่ายแบบบัตรเครดิต

คุณ: เยี่ยม! มากรอกเอกสารกัน และฉันจะบอกคุณว่าการชำระเงินรายเดือนของคุณจะเป็นเท่าใด ...

29 | ให้ทำการจับคู่ข้อโต้แย้งกับข้อโต้แย้งด้านล่างนี้

A. ทำการนัดหมาย/ทำการเข้าไปพบ

ข้อโต้แย้ง

1. ตอนนี้เป็นเวลาที่ไม่เหมาะ / ฉันไม่มีเวลา
2. ฉันไม่สนใจ
3. วัคค่อยโทรหาฉันใหม่
4. หยอดโบรชัวร์ไว้ตามกล่องจดหมาย

☐
☐
☐
☐

การขจัดข้อโต้แย้ง

- a. หากคุณไม่ต้องการดู อะไรที่ฉันจะช่วยคุณได้บ้าง?
- b. ถ้าอย่างนั้นเป็นพรุ่งนี้ดีไหมคะเช้าหรือบ่ายดี??
- c. ช่วงนี้น่าจะไม่เหมาะ/คุณไม่มีเวลาสำหรับบวลิ่ง ที่น่าเป็นประโยชน์สำหรับคุณหรือคะ?
- d. คุณไม่สนใจที่จะมีโอกาสได้รับรางวัลผลิตภัณฑ์ ที่เรามีการจัดจลากหรือคะ?

B. การรีครุก

ข้อโต้แย้ง

1. ฉันยังไม่สามารถร่วมธุรกิจกับคุณตอนนี้
2. ฉันมีงานประจำอยู่ และฉันไม่ต้องการจะลาออก
3. ฉันไม่เก่งในการพูดกับคนอื่น ฉันไม่รู้จะทำอย่างไร
4. ฉันไม่รู้จักรใครเลยที่ฉันจะขายผลิตภัณฑ์ให้
5. คนที่ฉันรู้จักควไม่สามารถซื้อผลิตภัณฑ์เหล่านี้ได้
6. ฉันไม่มีคณดูลลลล
7. สามียอฉันไม่ยอมให้ฉันทำงาน
8. ฉันควไม่สามารถขายได้

☐
☐
☐
☐
☐
☐
☐
☐

การขจัดข้อโต้แย้ง

- a. อะไรที่คุณทำระหว่างวันเมื่อเด็ก ๆ ตอไปโรงเรียน?
- b. คุณคิดว่าอย่างไร ถ้าคุณได้รับการอบรมเป็นวิธีการที่จะเข้าพบ ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ?
- c. ฉันเข้าใจและยิ่งไปกว่านั้นยังมีเหตุผลที่เกี่ยวข้องกับคนอื่น ๆ อีกหรือยังมีเรื่องอื่น ๆ ในใจ?
- d. และถ้าคุณสามารถขายให้กับคนที่กำลังซื้อได้ละ
- e. จะดีไหมถ้าคุณจะเริ่มต้นทำแบบ Part Time?
- f. ถ้าเราทำการนำเสนอกับสามียของคุณ เพื่อแสดงให้เห็นว่ารีนา-แวร์ฟีนว่าช่วยเปลี่ยนแปลง ชีวิตเราได้ คุณคิดว่าอย่างไร?
- g. ฉันเข้าใจอะไรที่เกี่ยวกับการขายที่ทำให้คุณกังวลใจ?
- h. มันจะช่วยได้ไหม หากฉันแสดงให้เห็นว่ามีผู้คนจำนวนมากที่คุณสามารถขายได้?



C. การขาย

ข้อโต้แย้ง

1. ราคาแพงไปฉันไม่สามารถซื้อได้ ☐
2. ผลิตภัณฑ์เครื่องตัวนี้ราคาสูงมาก ☐
3. ฉันยังซื้อตอนนี้อยู่ไม่ได้ ☐
4. ฉันต้องการปรึกษากับสามี/ภรรยา ก่อน ☐
5. ฉันไม่รู้จักคุณ ฉันยังไม่พร้อมที่จะให้หมายเลขบัตรเครดิตกับคุณ ☐
6. ฉันกังวลว่าเมื่อใช้ไปแล้วสินค้าจะมีปัญหา ☐
7. ฉันมีผลิตภัณฑ์ที่คล้ายคลึงกันอยู่แล้ว ☐
8. ฉันต้องการคิดก่อน ☐

การจัดข้อโต้แย้ง

- a. ถ้าฉันแสดงให้เห็นว่ามีวิธีการที่ง่ายมากที่จะดูแลรักษาผลิตภัณฑ์ เพื่อให้อายุการใช้งานยืนยาว ตลอดไป คุณคิดว่าจะช่วยได้ไหม?
- b. คุณจะรู้สึกสบายใจขึ้นไหมถ้าฉันอธิบายเพิ่มเติม เกี่ยวกับและหน้าที่ของฉัน?
- c. เหมือนกับการเดินทางของคุณ ถ้าคุณเดินทางโดยรถบัส เครื่องบินคุณคงรู้สึกไม่เหมือนกัน การเดินทางแบบไหนที่คุณ รู้สึกดีกว่า? รินา-แวร์เป็นเครื่องครัวที่ใช้การปรุงอาหารโดยวิธี ใช้น้ำแต่น้อย คุณสามารถรักษาคุณค่าของอาหารรสชาติและหน้าตาของอาหารได้ดียิ่งกว่า
- d. ฉันเข้าใจ และมีเหตุผลอะไรนอกเหนือไปกว่านั้นไหม อะไรที่ยังทำให้คุณไม่มั่นใจ?
- e. ฉันสามารถนำเสนอวิธีการจ่ายเงินแบบรายเดือนกับคุณ ที่คุณจะสามารถจ่ายได้?
- f. สิ่งไหนที่คุณจะต้องใช้ในการตัดสินใจในการสั่งซื้อ?
- g. ฉันเข้าใจ หากฉันทำการนำเสนอผลิตภัณฑ์นี้ให้กับสามี ของคุณเพื่อให้เห็นถึงประโยชน์ของ รินา-แวร์คุณคิดว่าจะช่วยได้ไหม?
- h. อะไรที่ทำให้คุณตัดสินใจได้ในวันนี้?

30 | เลือกหวัข้อต่าง ๆ เหล่านี้ว่าสิ่งใดควรทำ (ถูก) และไม่ควรทำ (ผิด) และนำเสนอคำตอบที่ถูกต้องในหวัข้อสิ่งที่ไม่ควรทำ

1. ยอมรับข้อโต้แย้งเปิดใจรับฟัง ถูก | ผิด
2. รับฟังข้อโต้แย้งทั้งหมดและนำมาวิเคราะห์และ โฟกัสข้อใดข้อหนึ่งข้อที่คิดว่าสำคัญที่สุด ถูก | ผิด
3. ถ้าผู้มุ่งหวังของคุณยืนยันอย่างหนักแน่นในข้อโต้แย้งของเขาให้ติดต่อเขาหรือเธอ ถูก | ผิด
4. ต่อย้ายในประเด็นที่ผู้แทนและผู้มุ่งหวังเห็นพ้องต่อกัน ถูก | ผิด
5. หลีกเลี่ยงข้อโต้แย้งถ้าคุณยังไม่มีข้อมูลที่ครบถ้วนในการที่จะตอบข้อโต้แย้ง ถูก | ผิด



คำตอบ

- 1 | a. รับฟังอย่างตั้งใจรับฟังด้วยหัวใจ
b. หากมีความกดดันด้านเวลา ให้คิดว่าผู้บ่มห้วงของคุณกำลังพูดอะไรหรือคิดอะไรเกี่ยวกับสิ่งที่คุณจะพูดและคุณควรเปลี่ยนไปพูดสิ่งอื่น
c. สำหรับการเตรียมการการรับฟังและการโฟกัสกลับรู้งี้ไม่ไหวเพื่อหาข้อคิดเห็นร่วมกัน



- 3 | 1. I ประเด็นปัญหา | 2. F ความรู้สึก | 3. N ความต้องการ



- 4 | คำตอบอาจแตกต่างกันไป นี่คือการแนะนำบางส่วน

1. ความกังวลใจ
2. เชื่อกันว่าคุณสามารถไว้วางใจฉันได้
3. ฉันบอกคุณได้มากขึ้นเกี่ยวกับรีนา-แวร์และหน้าที่ของฉัน



ในชีวิตจริงถ้าการคาดเดาของคุณผิด อีกคนจะทำหน้าที่ให้คุณเอง ให้คุณทำการสังเกตต่อไป และแสดงให้เห็นว่าคุณรับฟังด้วยหัวใจ

- 6 | ถ้า | 2e | 3g | 4b,c | 5a,d | 6h



- 7 | 1g | 2c | 3h | 4f | 5b | 6d | 7a | เพิ่มเติม: e



- 8 | คำตอบอาจแตกต่างกันไป นี่คือการแนะนำบางส่วน

1. b) คุณจัดการเตรียมอาหารของคุณอย่างไร?
c) คุณต้องการให้อาหารของคุณรสชาติอร่อยและมีคุณค่าทางโภชนาการหรือไม่?
2. a) คุณชอบเครื่องดื่มที่มีคุณภาพ และทนทาน หรือ คุณไม่มีความสุขกับเครื่องดื่มที่คุณใช้อยู่ ณ ปัจจุบัน
b) อะไรคือองค์ประกอบที่สำคัญสำหรับคุณ/คุณกำลังมองหาเครื่องดื่มอยู่ใช่ไหม?
3. a) รู้สึกกังวลใจไหม ที่จะต่อซื้อขวดน้ำดื่มเป็นจำนวนมาก
b) คุณต้องการนำดื่มที่รสชาติสดชื่นที่บ้านโดยไม่ต่อซื้อน้ำขวดใช่ไหม?
หรือ จำนวนที่ขวดที่คุณซื้อในแต่ละสัปดาห์



- 9 | a. เปื่อหน่าย | b. ปิด | c. กำลังพิจารณา | d. เปื่อหน่าย | e. รู้สึกสนใจ | f. รู้สึกไม่มั่นคง



- 10 | คำตอบของคุณเอง

11 | ตัวอย่างการต่อโปรดจำไว้ว่าถ้าคุณไม่แน่ใจคุณสามารถที่จะตามคำถามผู้มุ่งหวังเพื่อช่วยให้คุณวิเคราะห์สิ่งที่พวกเขาต้องการได้ดียิ่งขึ้น

1. รู้สึกมั่นคงปลอดภัย
2. รู้สึกมั่นคงสนับสนุนและปลอดภัย
3. มีข้อว่าว สนับสนุน
4. รู้สึกมีส่วนร่วมรู้สึกว่าเป็นกลุ่มในชุมชนเดียวกัน
5. ความสวยงาม
6. สัมผัส ข้อว่าว



ในชีวิตจริงถ้าคุณคาดเดาอีกฝ่ายจะเป็นผู้ให้คำตอบที่ถูกต้องกับคุณเองคุณเพียงต้องคาดเดาต่อไปและแสดงให้เห็นว่าคุณรับฟังด้วยหัวใจ



12 | คำตอบอาจแตกต่างกันไป นี่คือการแนะนำบางส่วน

2. ไม่สิ้นเปลืองพลังงาน/นำพาความร้อนได้ดี
3. Packaging ย่อยสลายได้และไม่ก่อให้เกิดมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อม
4. แอควา ✓ นาโน ใช้กระบวนการทางธรรมชาติในการกรองน้ำ
5. ด้วย แอควา ✓ นาโน คุณจะได้รับการไหลปกติและการกรองอนุภาคที่เล็กที่สุด
6. ขวดกรองน้ำพลาพารินา-แวร์ ทำจากพลาสติกที่ปลอดจากสารที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ
7. ขวดกรองน้ำพลาพารินา-แวร์มีไส้กรอง ซึ่งประกอบไปด้วยคาร์บอนที่ทำหน้าที่เป็นตัวจับสิ่งสกปรก และสารปนเปื้อนต่าง ๆ



13 | A. คำตอบอาจแตกต่างกันไป นี่คือการแนะนำบางส่วน

ผู้มุ่งหวัง: หมื่อของฉันดูเก่าแล้วแต่ยังใช้งานได้ ฉันรู้วิธีการใช้ และจะทำให้อาหารไม่ติด ถึงแม้ว่าฉันจะทำการปรุงอาหาร ประเภทเนื้อสัตว์และข้าว และมันก็ ล้างทำความสะอาดง่าย ซึ่งเหมาะกับครอบครัวของฉัน

ในประโยคนี้ อ้าวถึงสิ่งที่เขาไปเจอดังนั้นเพื่อความมั่นใจว่าเราเข้าใจอย่างถูกต้องเราจะแบ่งเป็นประเด็นสำคัญดังนี้

B. 1. ปรุงอาหารประเภทเนื้อสัตว์และข้าว | 2. อาหารไม่ติดภาชนะ | 3. ล้างทำความสะอาดง่าย

14 | A. คำตอบอาจแตกต่างกันไป นี่คือการแนะนำบางส่วน

1. เพื่อนร่วมงานของคุณขึ้นเดียบอกฉันว่าคุณชอบเครื่องดื่มที่มีคุณภาพดี
2. เพื่อนของคุณเนสโต้ พูดว่าคุณกำลังมองหาเครื่องดื่มที่คุณสามารถเป็นเจ้าของธุรกิจได้เอง
3. คาร์ราเพื่อนบ้านของคุณบอกฉันว่าคุณมีความสนใจเกี่ยวกับเรื่องสิ่งแวดล้อม
4. ลูกพี่ลูกน้องของคุณแพบโล บ่ว่าคุณกำลังมองหาเครื่องดื่มกรองน้ำ

B. 1. จับคู่ | 2. ชื่อ | 3. ดี | 4. พูด



15 | 1c | 2b | 3e | 4d | 5a



17 | B. a. ช้างบน: สำนักงานออฟฟิศ | b. ตรวจกลาง: คุณ | c. ด้านล่าง: ลูกค้า



18 | A-B. คำตอบของคุณ ดูข้อแนะนำในส่วนของการสัมมนา

C-D. คำตอบของคุณ ดูตัวอย่างต่อไปนี้

- ช่างเป็นวันที่สวยงาม!
- วันนี้อากาศเย็น
- คุณชอบที่จะทำอะไรในวันแบบนี้?
- เพื่อนบ้านของเราน่ารักจริง ๆ เขาอยู่ที่นี้มานานเท่าไรแล้ว? คุณรู้สึกชอบอย่างไร?
- ฉันชอบในการจัดห้องของคุณ คุณวางแผนเกี่ยวกับมันมากแค่ไหน?
- พวกเขาเหล่านั้นเป็นลูก ๆ ของคุณใช่ไหม? พวกเขาน่ารัก พวกเขามีชื่อว่าอะไรบ้าง? อายุเท่าไร?
- คุณเป็นคนแถวนี้หรือไม่?
- พวกเขาคุณมาจากที่ไหน? ฉันรู้ (ชื่อสถานที่) ฉันเคยอยู่อาศัยที่นั่น ฉันเคยไปเยี่ยมครอบครัวที่นั่น/ฉันไม่เคยไปที่นั่นเลย/ฉันได้ยินว่าที่นั่นสวยงามมาก



19 | a. AQ700 หน้า 1-14; หน้า 15
b. RW516 หน้า 2-5; 8-10; 11; 12-13



20 | • คำอธิบายโดยสังเขป RenaResources
• ส่วนข้อความถึงกันในเมื่อใหม่ของคุณโดยผ่าน WhatsApp ซึ่งมีลิ้งค์ขอ RenaResources และสนับสนุนให้เขาหรือเธอทำการศึกษาข้อมูล
• อธิบายให้พวกเขาทราบว่าพวกเขาจะได้เรียนรู้ในการสร้างรายชื่อผู้มุ่งหวัง และ วิธีการที่จะ ได้ใช้สินค้าหรือซื้อสินค้าในราคาของผู้แทนขายฯ



21 | A. หน้า 13
B. คำตาม 1-2
C. คำตาม 3-4
D. โบว์ชาร์ตการนำเสนอเครื่องครัว RW720 ทุกหน้า โบว์ชาร์ตเครื่องกรองน้ำ AQ 700 หน้า 16-25
E. อะไรคือสิ่งที่โดดเด่น? อะไรคือลักษณะที่คุณชอบ?
F. แคตตาล็อกผลิตภัณฑ์ RW 760 เครื่องกรองน้ำ AQ700 หน้า 26-29



22 | A. คำตอบของคุณ

B. 1f | 2a | 3d | 4b | 5e | 6g | 7e



23 | A. คำตาม 5-6.

B-E. คำตอบของคุณขึ้นอยู่กับคำถามบทนี้



24 | A. คำตาม 7-9.

B. ฉันต้องการที่จะอธิบายให้พวกเขาทราบเกี่ยวกับผลประโยชน์ในการร่วมทีมและให้ฉันได้ทำการสาธิตผลิตภัณฑ์ ถ้าคุณมีเบอร์โทรศัพท์ของพวกเขา ฉันจะได้ทำการโทรหาเขาในวันรุ่งขึ้น



25 | A-B. คำตอบขอพวกคุณขึ้นอยู่กับประสบการณ์ในบทนี้



26 | A-B. คำตอบขอคุณ



- 27 |
- a. ความกังวลหรือปัญหาที่ผู้มุ่งหวังใช้ปิดกั้นตัวเองจากการนำเสนอให้พวกเขาร่วมธุรกิจหรือจากการปิดการขาย
 - b. ผู้มุ่งหวังต้องการข้อมูลมากขึ้นผู้มุ่งหวังต้องการข้อมูลที่ชัดเจนมากกว่านี้
 - c. วิธีการจัดการข้อโต้แย้ง การรับฟังการยืนยันและการนำเสนอ
 - d. ผู้มุ่งหวัง
 - e. ตัวเลือกที่มีให้



- 28 |
- 1. หยุดชั่วคราว | 2. ข้อโต้แย้งที่ผิดพลาด | 3. การปิดคำถาม | 4. การปิดคำถาม |
 - 5. ข้อโต้แย้งที่แท้จริง | 6. การปิดคำถาม | 7. การยืนยันข้อโต้แย้งที่แท้จริง |
 - 8. การนำเสนอทางเลือก



29 | A. 1c | 2d | 3b | 4a

B. 1e | 2d | 3h | 4g | 5b | 6a | 7c | 8f

C. 1c | 2e | 3b | 4h | 5d | 6a | 7f | 8g



- 30 |
- 2. T.
 - 3. F. ยอมรับข้อโต้แย้งและทำการทำให้ข้อโต้แย้งบรรเทา
 - 4. T.
 - 5. F. ให้นำข้อโต้แย้งมาแก้ไข และถ้าคุณไม่ได้ข้อมูลที่เพียงพอที่จะจัดข้อโต้แย้งให้ใช้เวลาคิด และอธิบายให้ผู้มุ่งหวังทราบเร็วที่สุด



การประเมินผล



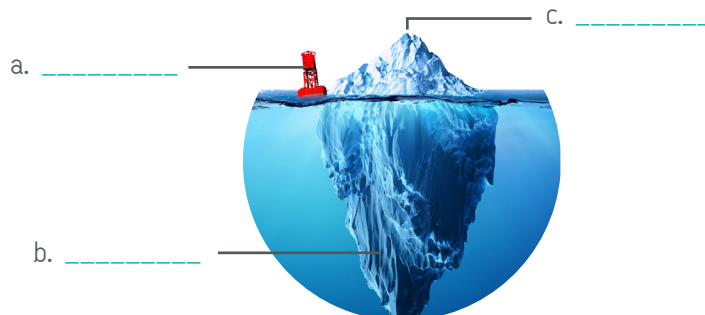
ถ้าคุณกำลังใช้ Mobile Version ในการสัมนานี้ ให้ใช้ปากกาหรือดินสอ และกระดาษในการเขียนคำตอบของคุณ และถ้าเป็นไปได้ ให้พิมพ์หน้าที่เกี่ยวกับแบบฝึกหัดที่จะทำออกมา

ตอบคำถาม 1-17 หลังจากนั้นตรวจคำตอบของคุณ และ รวมคะแนนที่คุณได้

การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ

1 | ให้คำนิยามของแต่ละรูปภาพ:

- ประเด็นปัญหา
- ความรู้สึก
- ความต้องการ



คะแนน: __ /3

2 | เติมคำที่ได้จากการสนทนา ลงในช่องว่าง เพื่อทำประโยคให้สมบูรณ์

- สำหรับบางคน ปัจจัยที่สำคัญที่สุดเพื่อให้เกิดการสื่อสารที่บรรลุผล คือ _____ .
- การฟังอย่างระมัดระวัง ต้องการ _____ ฟังของเราเป็นอย่างมาก
- เพื่อที่จะสื่อสาร หรือเชื่อมต่อกับผู้คน เราควรฟัง _____ ขอเขา
- หลังจากคุณได้ทราบถึงประเด็นปัญหาและความต้องการแล้ว คุณสามารถที่จะทำ _____ ได้

คะแนน: __ /4

3 | ในกระบวนการการสื่อสาร “การหยุดพัก” ช่วยทำให้ผู้มุ่งหวัง:

- ให้ข้อมูลมากขึ้น
- รู้สึกถูกคุณคุกคาม
- พูดในสิ่งที่คุณอยากได้ยิน
- ตัดสินใจที่จะซื้อสิ่งที่คุณนำเสนอ

คะแนน: __ /1

4 | Closed questions are used when we need...

- คำตอบ ที่ให้ข้อมูลเพิ่มเติม
- คำตอบ ที่ชัดเจนว่า “ใช่”/ “ไม่ใช่”
- คำตอบ ที่นำไปสู่การยืนยันการสั่งซื้อ
- คำตอบ ที่ไม่เกี่ยวข้องกับหัวข้อการนำเสนอ

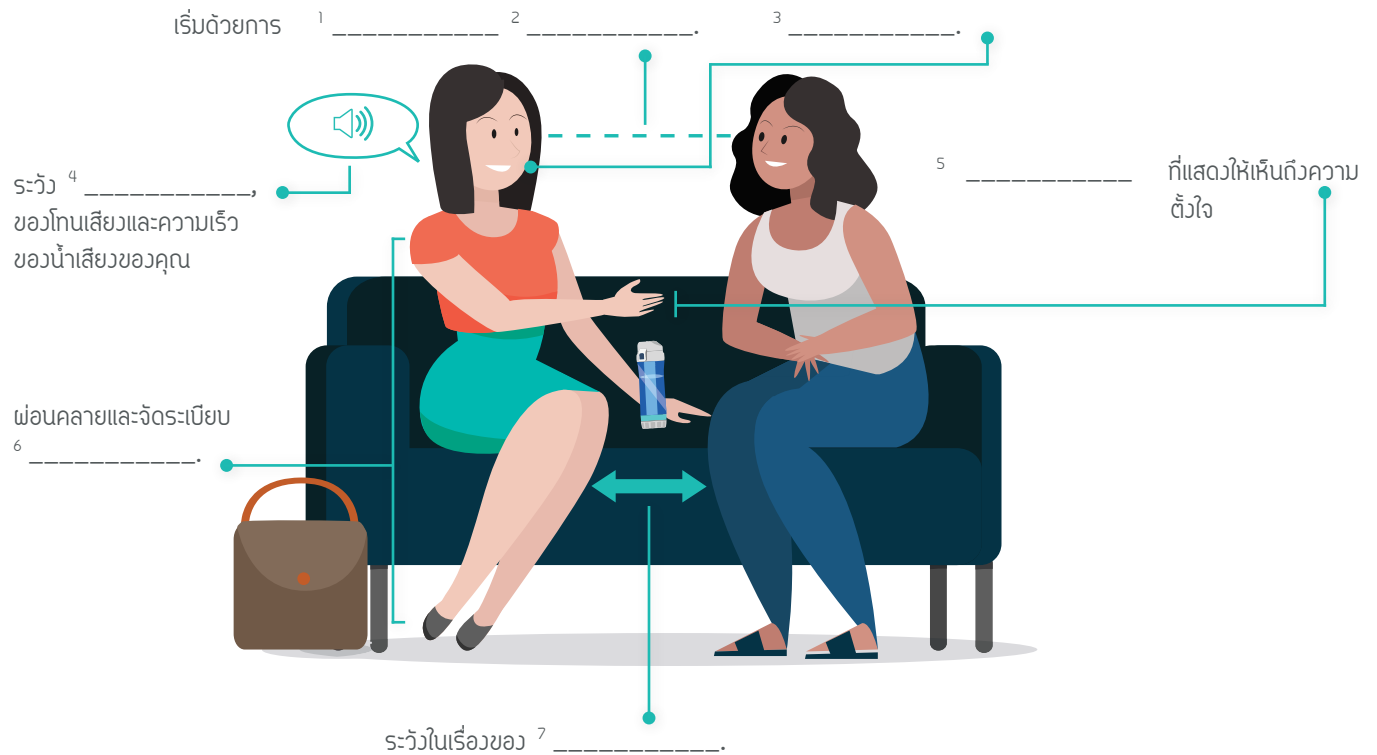
คะแนน: __ /1

5 | เมื่อ การสื่อสารที่ใช้ถ้อยคำ และ การสื่อสารที่ไม่ใช้ถ้อยคำ ไม่สัมพันธ์กัน การสื่อสารแบบไหนที่ผู้คนจะเชื่อมากกว่า?

- การสื่อสารที่ใช้ถ้อยคำ
- การสื่อสารที่ไม่ใช้ถ้อยคำ

คะแนน: __ /1

6 | ทำภาพนี้ให้สมบูรณ์ ด้วยการเติมคำในแต่ละช่องว่าง (จากการสัมภาษณ์)



คะแนน: __ /7

7 | เขียนความรู้สึกลงในช่องว่าง (a-e), ที่ได้จากการสัมภาษณ์



a. _____



d. _____



b. _____



e. _____



c. _____

คะแนน: __ /5

การนำเสนอ อย่างมีประสิทธิภาพ

8 | อะไรคือประโยชน์ของบัตรของขวัญ (RW54)?

- a. เพื่อช่วยให้คำถามและความกังวลเกี่ยวกับกระบวนการ LCO กระจางขึ้น
- b. เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการสื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- c. เพื่อการเข้าใจที่ดีขึ้นเกี่ยวกับจรรยาบรรณของรีนา-แวร์
- d. เพื่อใช้เป็นคู่มือฉบับเล็ก ๆ สำหรับการนำเสนอ

คะแนน: __ /1

9 | ระบุเครื่องมือที่ถูกต้อง ที่จะใช้ในระหว่างการนำเสนอในแต่ละขั้นตอน เลือก a, b or c สำหรับแต่ละขั้นตอน (1-7) หมายเหตุ: ตารางนี้จะแสดงเฉพาะเครื่องมือหลัก ๆ เท่านั้น ยังมีเครื่องมืออีกมากที่จะถูกแนะนำในการสัมมนา

	A	B	C
1. การปูทาง	แคตตาล็อกสินค้า (RW760)	การสนทนาเพื่อให้รู้จักผู้มุ่งหวังมากขึ้น (ทำอะไรในแต่ละวันเด็ก ๆ เพื่อนบ้าน บ้านที่อาศัยอยู่ และอื่น ๆ)	คู่มือความแตกต่างของรีนา-แวร์ (RW516)
2. นำเสนอจุดมุ่งหมายของรีนา-แวร์ และเชิญชวนให้เข้าร่วม	คู่มือความแตกต่างของรีนา-แวร์ (RW516)	วิดีโอการสรรหาผู้แทนใหม่	โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำกับพันธมิตรกิจโลก (AQ700) หน้าที่ 1-15
3. นำเสนอความแตกต่างของรีนา-แวร์	โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำกับพันธมิตรกิจโลก (AQ700) หน้าที่ 15	วิดีโอจุดมุ่งหมาย	คู่มือความแตกต่างของรีนา-แวร์ (RW516)
4. การลงทะเบียนสมัครผู้มุ่งหวัง	• ข้อตกลง การเป็นผู้แทนขายตรงอิสระ (RW1) • ใบสัญญาซื้อขาย (RW620) • คู่มือแนะนำและแนวปฏิบัติในการขายตรง (RW33)	• ข้อตกลง การเป็นผู้แทนขายตรงอิสระ (RW1) • แบบประเมินตนเองในแนวปฏิบัติในการเป็นผู้แทนขายตรงที่ดี (RW32) • คู่มือแนะนำและแนวปฏิบัติในการขายตรง (RW33)	• ใบสัญญาซื้อขาย (RW620) • แบบประเมินตนเองในแนวปฏิบัติในการเป็นผู้แทนขายตรงที่ดี (RW32) • การเขียนสัญญาซื้อขาย (RW530)

	A	B	C
5a. นำเสนอผลิตภัณฑ์	• โบรชัวร์เครื่อง ครั้ว (RW720) • โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำกับ พันธกิจโลก (AQ700) หน้าที่ 16-25	• โบรชัวร์เครื่อง ครั้ว (RW720) • โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำกับ พันธกิจโลก (AQ700) หน้าที่ 1-15	• แคตตาล็อกสินค้า (RW760) • โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำกับ พันธกิจโลก (AQ700) หน้าที่ 16-25
5b. นำเสนอผลิตภัณฑ์อย่างละเอียด	• แคตตาล็อกสินค้า (RW760) • โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำกับ พันธกิจโลก (AQ700) หน้าที่ 25-29	• โบรชัวร์เครื่อง ครั้ว (RW720) • โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำกับ พันธกิจโลก (AQ700) หน้าที่ 25-29	• แคตตาล็อกสินค้า (RW760) • โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำกับ พันธกิจโลก (AQ700) หน้าที่ 1-15
6. การปิดการขาย	• แผ่นพับ (RW92) • ใบสัญญาซื้อขาย (RW620)	• ใบราคา และรายการ • สินค้าราคาพิเศษในตอนนั้น • โปสเตอร์ผลิตภัณฑ์ (RW70)	• ใบราคา และรายการ • สินค้าราคาพิเศษในตอนนั้น • ใบสัญญาซื้อขาย (RW620)
7. การขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป	บัตรขอขวัญ (RW54) คำถามข้อที่ 5-6	บัตรขอขวัญ (RW54) คำถามข้อที่ 1-2	บัตรขอขวัญ (RW54) คำถามข้อที่ 7-9 วงกลมขอบคุณครอบครัว (RW120)
8. นำเสนอความแตกต่าง ของรีนา-แวล อีกครั้งหนึ่ง			

คะแนน: __ /7

10 | ตัดสินว่า คำกล่าวต่อไปนี้ ถูก หรือ ผิด จากการสัมมนาครั้งนี้

1. เริ่มต้นการสัมมนาเลย โดยไม่ต้องมีการประกาศว่าจะทำอะไรกันบ้าง ถูก | ผิด
2. ในตอนนำเสนอจุดมุ่งหมาย คุณสามารถใช้ช่วงกรอนน้ำพกพารินา-แวร์ เป็นตัวอย่างหนึ่งของการแก้ปัญหา ถูก | ผิด
3. ในตอนนำเสนอความแตกต่างของรีนา-แวร์ ให้แชร์ว่าทำไมคุณหรือคนอื่น ๆ ถึงได้เข้าร่วมงานกับรีนา-แวร์ ถูก | ผิด
4. ในตอนรับสมัครผู้มุ่งหวัง ไม่ต้องพูดถึงเกี่ยวกับเครื่องมือหรือมือต่าง ๆ ในรีนา-แวร์ที่จะมีไว้ให้พวกเขา ถูก | ผิด
5. ในตอนพูดคุยเกี่ยวกับเครื่องครัว คุณจะแนะนำให้เสนอแนะให้เป็นเหมือนระบบการปรุงอาหารที่เหมาะสมสำหรับการทำปรุงอาหารเพื่อสุขภาพที่ดี ถูก | ผิด
6. ในตอนพูดคุยเกี่ยวกับ ระบบการกรอนน้ำดินที่บ้าน คุณจะไม่ต้องพูดถึงเรื่องเทคโนโลยีที่ใช้ ถูก | ผิด
7. ในตอนปิดการขาย คุณจะไม่ต้องพูดถึง ราคาปกติ ถูก | ผิด
8. ในตอนขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป แจ้งผู้มุ่งหวังของคุณว่า คุณจะติดต่อพวกเขาเพื่อทำการนำเสนอ ถูก | ผิด

คะแนน: __ /8

11 | คุณจะติดตามผลงานของลูกค้าใหม่ของคุณได้อย่างไร?

- a. คุณถามเขา หรือ เธอ ถึงรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป และ เสนอที่จะแชร์ RenaResource กับพวกเขา
- b. คุณถามเขาหรือเธอ ให้ชื่อผลิตภัณฑ์บางตัว และ บอกพวกเขาถึงส่วนลดในฐานะการเป็นผู้แทน
- c. คุณถามเขาหรือเธอ ว่าเป็นอย่างไรบ้างมีปัญหาอะไรหรือไม่ และ เสนอที่จะแชร์ RenaResources ให้กับพวกเขา

คะแนน: __ /1

12 | อะไรคือ “การบริการหลังการขายหรือการขายซ้ำ”?

- a. การติดตามเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม และ นำเสนอความแตกต่างของรีนา-แวร์อีกครั้งหนึ่ง
- b. การโทรติดตามผล เพื่อที่จะขึ้นชมการซื้อสินค้าของลูกค้า ตอบคำถามต่าง ๆ และ พูดถึงความแตกต่างของรีนา-แวร์อีกครั้งหนึ่ง
- c. การทำรายงานการติดตามความพึงพอใจของลูกค้า ที่คุณจะต้องส่งให้กับบริษัทรีนา-แวร์
- d. การส่งข้อความที่แนบลิ้งค์ที่จะเชื่อมต่อไปที่ Renakit.com

คะแนน: __ /1

การจัดการกับข้อโต้แย้งต่าง ๆ

13 | เกี่ยวกับการสัมมนาครั้งนี้ อะไรคือข้อโต้แย้ง?

- ปัญหาต่าง ๆ ของผู้มุ่งหวังของคุณที่คุณจะต้องแก้ไข
- ความกังวล และ ความต้องการของผู้มุ่งหวังของคุณที่คุณจะต้องค้นหา
- ความไม่สะดวกที่ไม่สามารถแก้ไข และ เป็นอุปสรรคต่อการขาย
- ประเด็นปัญหาในการซื้อของผู้มุ่งหวังของคุณ ที่คุณจะต้องโต้แย้ง

คะแนน: __ /1

14 | LCO หมายถึงอะไร?

- รับฟัง, แก้ไข, นำเสนอ
- เรียนรู้, ยืนยัน, จัดระเบียบ
- รับฟัง, ยืนยัน, นำเสนอ
- เรียนรู้, แก้ไข, จัดระเบียบ

คะแนน: __ /1

15 | เติมคำที่ถูกต้องของกระบวนการ LCO ลงในช่องว่างของแต่ละข้อ (ข้อด้านล่างไม่ได้เรียงตามลำดับที่ถูกต้อง)

¹_____ : ถามด้วยคำถามปิด และ หยุดเพื่อให้ได้คำตอบตกลง และ เข้าใจถึงข้อโต้แย้งชัดเจน

²_____ : นำเสนอทางเลือกต่าง ๆ เพื่อให้ผู้มุ่งหวังของคุณได้เลือก และ จัดการกับข้อโต้แย้งนั้น ๆ

³_____ : ตั้งใจฟังว่าผู้มุ่งหวังของคุณพูดอะไร ทั้งภาษาพูดและภาษากาย

คะแนน: __ /3

16 | ในการสัมมนา การจัดการกับข้อโต้แย้งต่าง ๆ คือช่วงเวลาที่ดีที่จะ:

- เข้าใจถึงความรู้สึกและความต้องการของผู้มุ่งหวังที่ได้พูดออกมา
- ทำให้ผู้มุ่งหวังของคุณเห็นพ้องกับคุณ
- โน้มน้าวให้ผู้มุ่งหวังของคุณว่าเขาควรจะต้องซื้อ
- แสดงให้เห็นให้ผู้มุ่งหวังของคุณได้เห็นว่าพวกเขาไม่เข้าใจ

คะแนน: __ /1

17 | สรุปโดยย่อ ในการสัมมนานี้ เคล็ดลับเหล่านี้ที่เกี่ยวกับการสื่อสาร การนำเสนอ และ ข้อโต้แย้งต่าง ๆ นั้น ถูก หรือ ผิด?:

- นำเสนอผลิตภัณฑ์และคุณประโยชน์ของมัน ด้วยรายละเอียดด้านเทคนิคที่ซับซ้อนมากมาย
- ถามคำถามแบบต่าง ๆ กัน เพื่อที่จะได้ทราบถึงความต้องการหรือข้อกังวลของผู้มุ่งหวังของคุณ
- คุณต้องแสดงถึงความกระตือรือร้น ในตอนที่คุณนำเสนอ
- หากคุณไม่ทราบว่าจะตอบข้อโต้แย้งได้อย่างไร ก็แค่ทำเฉย ๆ ไป

ถูก | ผิด

ถูก | ผิด

ถูก | ผิด

ถูก | ผิด

คะแนน: __ /4

รวมคะแนนทั้งหมด : ____/50

ASSESSMENT ANSWERS

- 1 | a. ความรู้สึก | b. ความต้องการ | c. ประเด็นปัญหา
- 2 | a. การรับฟัง | b. การตั้งใจ | c. ความต้องการ | d. ข้อเสนอ
- 3 | a
- 4 | b
- 5 | b
- 6 | 1. สบตา | 2. ติดต่อน | 3. ยิ้ม | 4. ระดับ
5. กิริยาท่าทาง | 6. ร่างกายของคุณ | 7. การวางระยะห่าง
- 7 | a. สนใจ | b. วินิจฉัยพิจารณา
c. รู้สึกหวาดกลัวไม่ปลอดภัย | d. เบื่อหน่าย | e. ปิดกั้นตัวเอง
- 8 | d
- 9 | 1. B | 2. C | 3. C | 4. B | 5a. A | 5b. A
6. C | 7. C
- 10 | 1. ผิด. ประกาศคร่าว ๆ ว่า คุณกำลังจะพูดถึงจุดมุ่งหมาย ความแตกต่าง และ ผลิตภัณฑ์ ของรีนา-แวย์
2. ถูก
3. ถูก
4. ผิด. แสดง และ แשר RenaResources และ เครื่องมือสนับสนุนอื่นๆ เช่นที่เกี่ยวกับสื่อสังคมออนไลน์
5. ถูก
6. ผิด. อธิบายถึงเทคโนโลยี : ระบบการกรองที่เปี่ยมไปด้วยประสิทธิภาพ, น้ำกรองที่ใสแรงแ, ได้น้ำกรองในปริมาณมาก
7. ผิด. พูดถึงราคาปกติ และ เน้นย้ำถึงความประหยัด ในตอนที่คุณนำเสนอ ชุดสินค้าราคาพิเศษ
8. ถูก
- 11 | c
- 12 | b
- 13 | b
- 14 | c
- 15 | a. ยืนยัน | b. นำเสนอ | c. รับฟัง
- 16 | a
- 17 | a. ผิด. นำเสนอไปในทางที่ง่ายต่อการเข้าใจ
b. ถูก
c. ถูก
d. ผิด. หากหลังจากที่ได้รับฟังและอธิบายเกี่ยวกับข้อโต้แย้งแล้ว คุณยังไม่ทราบว่าจะต้องตอบอย่างไร ให้พูดว่าคุณจะกลับมาใหม่ พร้อม คำตอบ ในภายหลัง และ คุณต้องทำตามที่คุณพูดด้วย!

คุณทำได้ดีแค่ไหนแล้ว?

คะแนนรวม	ข้อแนะนำ
0 - 30	เนื้อหาที่มีจำนวนมากขนาดนี้ อาจจะยากไปหน่อยสำหรับคุณในตอนนี้ ให้ทบทวนเนื้อหาต่าง ๆ และ ลองทำแบบฝึกหัด และ ประเมินผลอีกครั้งหนึ่ง
31 - 45	ทำได้ดีมาก! คุณได้เรียนรู้เนื้อหาขอการสัมมนาที่เกือบหมดแล้ว ไปดูคำตอบที่คุณตอบผิด: และดูว่าคุณเข้าใจหรือไม่ว่าทำไมมันถึง ผิด? ให้กลับไปดูเนื้อหา และ ทบทวนในส่วนนั้น ๆ อีกครั้ง
45 - 50	ยอดเยี่ยมมาก! คุณเข้าใจเนื้อหาทั้งหมด หรือเกือบทั้งหมดของการสัมมนาแล้ว ตรวจสอบคำตอบที่คุณตอบผิด: และดูว่าคุณเข้าใจหรือไม่ว่าทำไมมันถึงผิด? ให้กลับไปดูเนื้อหา และ ทบทวนในส่วนนั้น ๆ อีกครั้ง

ย้อนกลับ <

RENA WARE — UNIVERSITY