

การสัมมนาเรื่อง “การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ”

คู่มือแนะนำอย่างสมบูรณ์แบบ ในการนำเสนอ จุดมุ่งหมาย, ความแตกต่าง และผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์

RWU



ฉบับ
ดิจิทัล

ยินดีต้อนรับสู่

การสัมมนาเรื่อง”การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ”

การสัมมนานี้ออกแบบมาสำหรับผู้ที่ต้องการเพิ่มทักษะในการนำเสนอ เพื่อสร้างทีมงานคุณภาพ และเพื่อสร้างยอดขาย ให้เพิ่มมากขึ้น โดยในการสัมมนานี้จะ แสดงให้เห็นถึง กระบวนการ การนำเสนอที่เยี่ยมยอด ซึ่งรวมถึงการแบ่งปันข้อมูล , ความแตกต่างของ Rena ware , ผลิตภัณฑ์และผลประโยชน์ต่าง ๆ ที่ทุกคนจะได้รับ รวมทั้งอธิบายถึง เทคนิคในการสื่อสารเพื่อที่จะเชื่อมต่อไปยังผู้มุ่งหวังของคุณ โดยการรับฟังพวกเขา และนำเสนอข้อมูลของเราเพื่อก้าวผ่านอุปสรรคหรือข้อโต้แย้งของพวกเขาให้ได้

นี่คือโอกาสครั้งยิ่งใหญ่สำหรับคุณที่จะได้เรียนรู้ว่า ทำอย่างไรจะเป็นผู้นำเสนอ หรือ ผู้พูดที่ประสบความสำเร็จ และ สามารถบรรลุผลจากการนำเสนอที่มีประสิทธิภาพได้

วิธีการที่จะนำการสัมมนาครั้งนี้ไปใช้เพื่อการเรียนรู้และการสอน

การสัมมนานี้ถูกออกแบบมาทั้งการเรียนรู้แบบส่วนตัว (เรียนเดี่ยว) และการเรียนรู้แบบห้องเรียน (เรียนเป็นกลุ่ม) โดยมีทั้งหมด 3 ส่วนด้วยกัน:

- **แผ่นเนื้อหา** จะอธิบายถึงหัวข้อของการสัมมนา
- **สมุดงาน หรือ แบบฝึกหัด** จะประกอบไปด้วยแบบฝึกหัดเพื่อที่จะฝึกฝนเนื้อหา และข้อมูลเพื่อที่จะประเมินผลการเรียนรู้ของคุณ
- **สไลด์ของผู้สอน** ซึ่งจะช่วยในการสอนเนื้อหาการสัมมนานี้ให้แก่ผู้เรียน

สำหรับการเรียนส่วนตัว หรือ เรียนเดี่ยว

ใช้เนื้อหาในแต่ละส่วน ควบคู่ไปกับแบบฝึกหัดที่จะมีความเชื่อมโยงกัน ในตอนสุดท้ายทำการประเมินผลเพื่อที่จะดูในสิ่งที่คุณได้เรียนไป

สำหรับการเรียนแบบห้องเรียน (เรียนเป็นกลุ่ม)

ใช้สไลด์ของผู้สอนและแผ่นเนื้อหา คุณสามารถทำแบบฝึกหัดที่จะ ถูกกำหนดไว้ในแต่ละสไลด์ อย่างไรก็ตามพยายามให้ความสำคัญในการทำบทบาทสมมติ หรือสร้างเหตุการณ์ขึ้นมา เพื่อที่จะล่อพุดโต้ตอบกับผู้มุ่งหวัง ซึ่งวิธีการนี้ ในการเรียนแบบส่วนตัวหรือเรียนเดี่ยว อาจเกิดการฝึกฝน ในเรื่องการสร้างสมมติฐานแบบนี้อ่อนช้อยยาก

กรุณาให้ความสำคัญหรือตั้งใจดูหัวข้อดังต่อไปนี้



ข้อสำคัญทางด้านกฎหมายซึ่งคุณจำเป็นต้องทราบ



เทคนิคสำคัญ



สิ่งที่ควรจดจำ



สิ่งที่ควรพุด



แหล่งข้อมูลอ้างอิงเพิ่มเติม



สมุดงาน หรือ แบบฝึกหัด

ดำเนินธุรกิจของคุณด้วยความซื่อสัตย์ โปร่งใส และมีจริยธรรมสูงเสมอ!

เอกสารนี้เป็นเอกสารของบริษัทรินา-แวร์ อินเทอร์เน็ตชั่นแนล ไม่อนุญาตให้เปลี่ยนแปลง แก้ไข รวมทั้งรูปภาพและเนื้อหาต่าง ๆ ไม่สามารถดึงออกมาเพื่อนำไปใช้ในการอื่น

การสัมมนาเรื่อง”การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ”

คู่มือแนะนำอย่างสมบูรณ์แบบ ในการนำเสนอจุดมุ่งหมาย, ความแตกต่าง และผลิตภัณฑ์ขอรีนา-แวย์

กระบวนการขอ “การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ”	4
การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	
• ความหมายของการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ?	15
• การฟังด้วยหัวใจ	16
• 6 เทคนิคในการสื่อสาร ให้ได้ผลสำเร็จ	19
• พลังของการสื่อสารที่ไม่ใช่เพียงแค่คำพูด	20
• สรุปโดยย่อ : การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ	22
การนำเสนอ อย่างมีประสิทธิภาพ	
• การเตรียมตัว	24
• บัตรจับราววัล (RW54)	26
• 8 Step ของการนำเสนอ	28
• การติดตามผลหลังจากการได้ทีมงานใหม่และการขาย	45
• สรุปโดยย่อ : ผู้นำเสนอที่จะประสบความสำเร็จในรีนา-แวย์	47
การจัดการกับข้อโต้แย้ง	
• ข้อโต้แย้ง มีอะไรบ้าง?	48
• กระบวนการ LCO	50
• ข้อโต้แย้งที่พบบ่อยที่สุด	52
• สรุปโดยย่อ : วิธีการในการขจัดข้อโต้แย้งต่างๆ	54
คำศัพท์	56
ภาคผนวก	
1. ตารางที่ 1 พร้อมแหล่งที่มาของข้อมูล	60
2. ความต้องการและความรู้สึก	61
3. การสาธิต	64
4. แบบฟอร์มต่างๆ	68
5. เกมส์	84

กระบวนการขอ “การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ”

รินา-แวร์ได้พัฒนาขั้นตอนในการนำเสนอ ซึ่งได้ผ่านการพิสูจน์แล้วว่ามีประสิทธิภาพมากที่จะนำพาผู้คนมาร่วมธุรกิจกับคุณ สามารถทำให้ผู้คน เข้ามาเป็นลูกค้าของคุณได้ หรือได้ทั้งทีมงานและได้ทั้งลูกค้า เราเรียกมันว่า “การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ” ซึ่งสามารถดูในตารางที่ 1 ประกอบ การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบมีกระบวนการที่ครอบคลุมตั้งแต่ช่วงของการเข้าหาผู้มุ่งหวัง จนกระทั่งการติดตามผลหลังจากผู้มุ่งหวังสมัครร่วมธุรกิจ หรือเกิดการซื้อขายแล้ว

การสัมมนาครั้งนี้ มุ่งเน้นไปที่ช่วงที่คุณกำลังทำการนำเสนอ โดยจะประกอบไปด้วย 8 ขั้นตอน ซึ่งสิ่งที่สำคัญที่สุด ได้แก่ การให้ข้อมูลเรื่อง “ความแตกต่างของรินา-แวร์” (การชวนคน) ทำในะหรอ? ก็เพราะว่าการชวนคนเข้ามาจะทำให้ธุรกิจของคุณเติบโตได้ การสร้างองค์กร การเพิ่มรายได้ ด้วยเหตุผลเหล่านี้เอง เราจึงแนะนำให้คุณบอกข้อมูลความแตกต่างถึง 2 รอบ ตั้งแต่ช่วงเริ่มต้นของการนำเสนอ และพูดอีกครั้งในช่วงสุดท้ายถ้าเกิดว่าการพูดในช่วงแรกยังไม่ประสบความสำเร็จ

ในส่วนอื่น ๆ ของขั้นตอนการนำเสนอที่สมบูรณ์แบบนั้น จะมีรายละเอียดต่างๆ อยู่ในการสัมมนาอื่นๆ ซึ่งจะแสดงไว้ใน [ภาคผนวกที่ 1](#)

ในตารางที่ 2-8 จะแสดงให้เห็นถึง กระบวนการ และ สิ่งที่จะต้องทำในแต่ละส่วน

ตารางที่ 1: กระบวนการนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ

ตารางงาน	สิ่งที่ต้องทำ
การเข้าถึง ตารางที่ 2 3	• แนะนำตัวคุณเอง และ แนะนำรีนา-แวร์ • การตัดสินใจ: เริ่มการนำเสนอ/การนัดพบ/ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป
การนำเสนอ ตารางที่ 4	1. การปูทาง 2. ให้ข้อมูลเกี่ยวกับจุดมุ่งหมาย และเชิญชวนผู้คนมาร่วมธุรกิจของคุณ
ตารางที่ 5	3. ให้ข้อมูลเรื่อง “ความแตกต่างของรีนา-แวร์” (การชวนคน) 4. รับสมัครผู้มุ่งหวัง
ตารางที่ 6	5. ให้ข้อมูลเรื่องผลิตภัณฑ์ (ขายสินค้า) 6. ปิดการขาย
ตารางที่ 7	7. ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป
การติดตามผล ตารางที่ 8	• การเป็นผู้นำที่ดี • การบริการหลังการขาย การขายซ้ำ

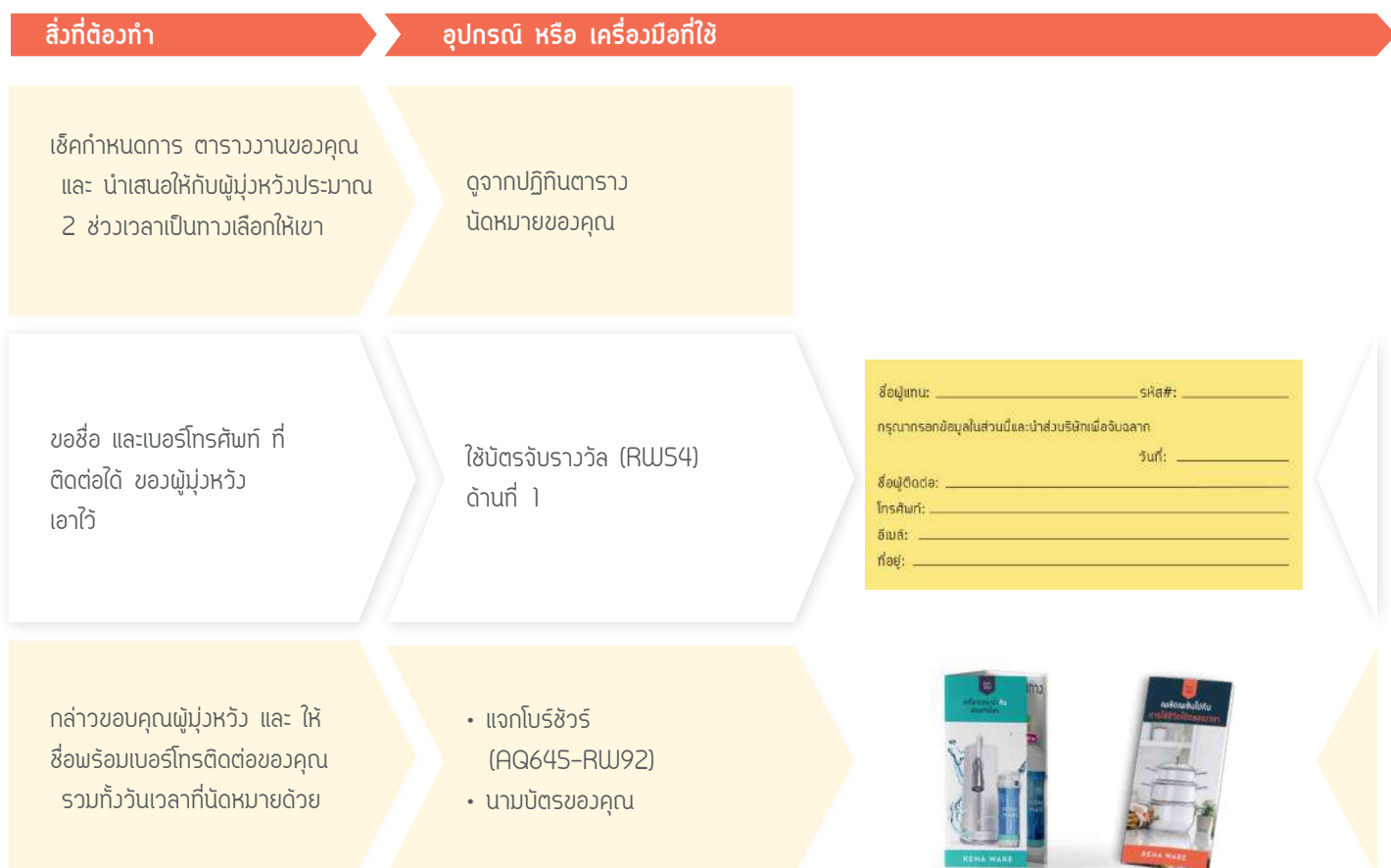
กรุณาดูเลขที่ของตาราง ในส่วนขอ “การนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ”

ตารางที่ 2: การเข้าถึงผู้มุ่งหวัง



อุปกรณ์ในการนำเสนอทั้งหมด ที่เป็นรูปแบบดิจิทัล มีพร้อมสำหรับการดาวน์โหลดหรือพิมพ์ใน renakit.com
 คุณสามารถแชร์หรือส่งต่ออุปกรณ์ในการนำเสนอทั้งหมดในรูปแบบดิจิทัล ผ่านอีเมล หรือข้อความให้กับผู้ที่สนใจได้ทันที

ตารางที่ 3: การทำการขอนัดพบ



ชื่อผู้แทน: _____ รหัส#: _____

กรุณากรอกข้อมูลในส่วนนี้และนำส่งบริษัทเพื่อจับฉลาก

วันที่: _____

ชื่อผู้ติดต่อ: _____

โทรศัพท์: _____

อีเมล: _____

ที่อยู่: _____



คู่มือการนัดหมายและการขอรายชื่อบุคคลอ้างอิง (RW220)

ตารางที่ 4: ขั้นตอนที่ 1-2 | การปูทาง การนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับจุดมุ่งหมาย และเชิญชวนให้เข้ามามีส่วนร่วม

สิ่งที่ต้องทำ

อุปกรณ์ หรือ เครื่องมือที่ใช้

ขั้นตอนที่ 1

การปูทาง

ใช้วิธีการตามคำแนะนำ
ในหน้า 28

ขั้นตอนที่ 2

ให้ข้อมูลเกี่ยวกับจุดมุ่งหมาย
ของรีนา-แวร์ ที่ได้ทำการศึกษา
มา และนำเสนอขบวนการ
น้ำพกวาเป็นตัวอย่างของ
การป้องกันการเกิดปัญหา

- โบรชัวร์ เครื่องกรองน้ำกับพันธมิตรโลก (AQ700) หน้า 1-14
- (เพิ่มเติม)
- วิดีโอเกี่ยวกับจุดมุ่งหมายของรีนา-แวร์
- ขบวนการน้ำพกวา-แวร์ (ถ้าคุณมี)
- วิดีโอขบวนการน้ำพกวา-แวร์



เชิญชวนผู้มุ่งหวังให้เข้า
ร่วมทีมงานของคุณ

- คำถามในหน้า 15 (AQ700)
- ใช้วิธีการตามคำแนะนำในหน้า 31



ผู้มุ่งหวัง: ตอบตกลง
(สนใจเข้าร่วมธุรกิจ)

ไปตารางที่ **5**

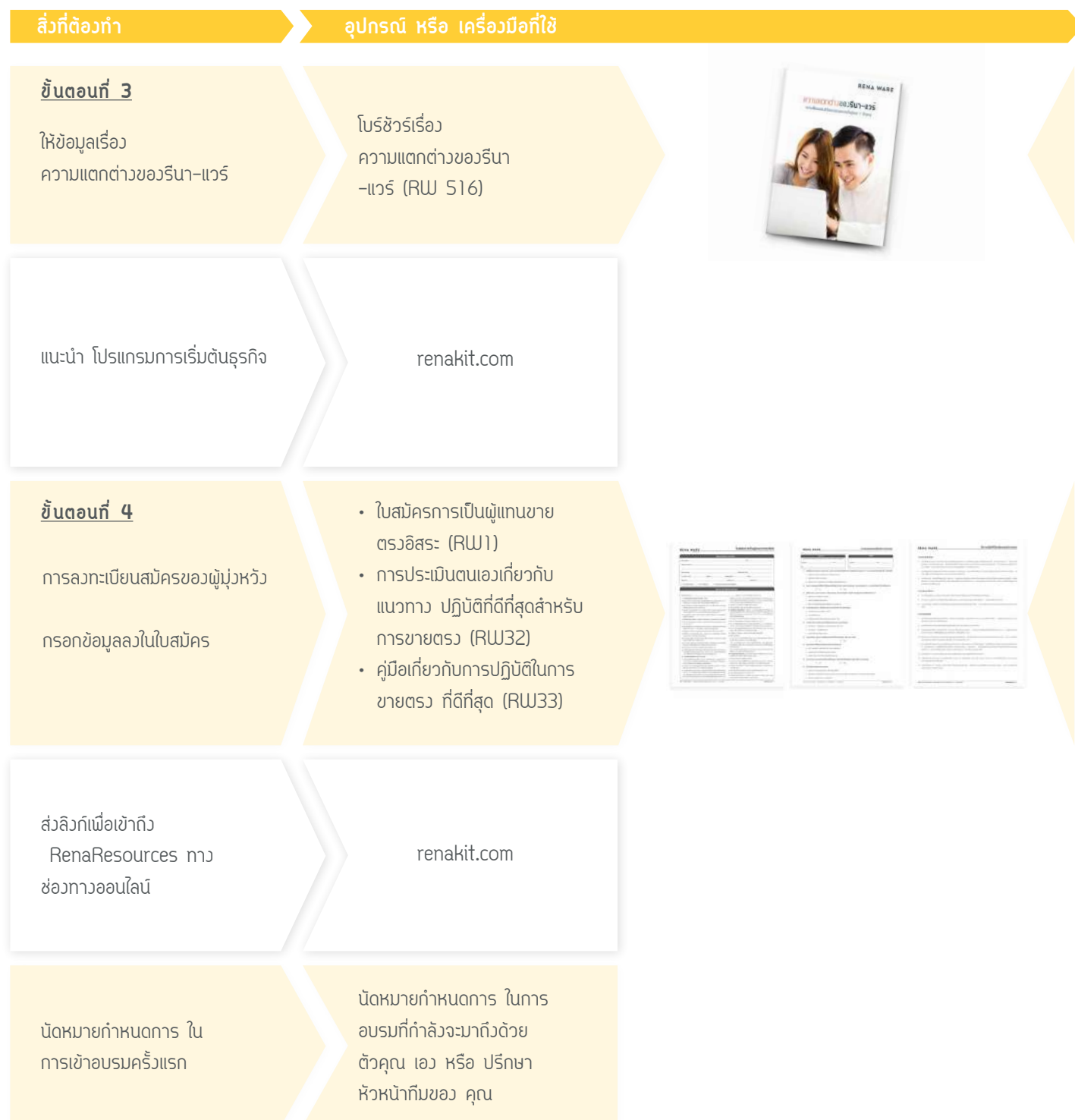
ให้ข้อมูลเรื่อง ความแตกต่างของ
รีนา-แวร์

ผู้มุ่งหวัง: ตอบปฏิเสธ (ไม่สนใจเข้าร่วมธุรกิจ)

ไปตารางที่ **6**

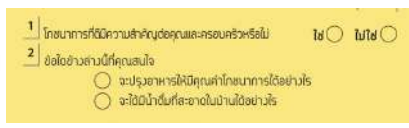
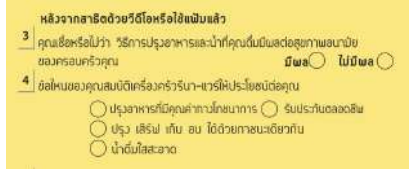
ให้ข้อมูลเรื่องผลิตภัณฑ์
ของรีนา-แวร์

ตารางที่ 5: เมื่อผู้มุ่งหวังสนใจเข้าร่วมทำธุรกิจ การนำเสนอขั้นตอนที่ 3-4 | ให้ข้อมูลเรื่องความแตกต่างของรีนา-แวร์ / ทำการสมัคร หรือ ลงทะเบียน



คู่มือการสรรหาผู้แทนใหม่เพื่อความสำเร็จ (RW250)

ตารางที่ 6: ผู้มุ่งหวังไม่สนใจที่จะร่วมทำธุรกิจ การนำเสนอขั้นตอนที่ 5-6 | ให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และทำการปิดการขาย

สิ่งที่ต้องทำ	อุปกรณ์ หรือ เครื่องมือที่ใช้
ขั้นตอนที่ 5 ชี้ให้เห็นถึงความประหยัจากการซื้อขวดกรองน้ำพกพาเรโน-แวร์	• โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำกับพันธมิตรโลก (AQ700) หน้า 13 • ใช้วิธีการตามคำแนะนำในหน้า 34  p. 13
ชี้ให้เห็นถึงความประหยั โดยสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ขอบ เรโน-แวร์ ที่จะสามารถพัฒนาคุณภาพชีวิตของผู้มุ่งหวังได้	บัตรจับรางวัล (RW54): คำถามข้อที่ 1-2 
ถ้าผู้มุ่งหวังของคุณยังไม่แน่ใจ คุณต้องช่วยเขาในการตัดสินใจ	บัตรจับรางวัล (RW54): คำถามข้อที่ 3-4 
ขึ้นอยู่กับคำตอบหรือ ความสนใจของผู้มุ่งหวัง คุณสามารถนำเสนอ: เครื่องกรองน้ำ และ/หรือ เครื่องครัว รวมทั้ง “การรับประทานอาหารอย่างมีคุณค่า”	• โบรชัวร์ เครื่องกรองน้ำกับพันธมิตรโลก (AQ700) หน้า 16-25 • (ทางเลือก) วิดีโอการ ข่ายเครื่องกรองน้ำ • โบรชัวร์เครื่องครัว (RW720) • (ทางเลือก) วิดีโอ • “การรับประทานอาหารอย่างมีคุณค่า”  หรือ  (ทางเลือก)

สิ่งที่ต้องทำ

อุปกรณ์ หรือ เครื่องมือที่ใช้

นำเสนอผลิตภัณฑ์
ที่จะเน้น และ ลงรายละเอียด:

เครื่องกรองน้ำที่บ้าน
และ/หรือ
เครื่องครัว

- โบรชัวร์ เครื่องกรอง
น้ำกับพันธมิตรโลก
- (AQ700) หน้าที่ 26-29
- แคตตาล็อกสินค้า (RW760)



(ทาวเลือก)
สรุปและแสดงให้เห็น
ถึงภาพรวมผลิตภัณฑ์ทั้งหมด

โปสเตอร์ผลิตภัณฑ์ (RW70)

**ขั้นตอนที่ 6**

ปิดการขาย

ช่วยผู้มุ่งหวังเลือกผลิตภัณฑ์

บัตรรับรางวัล (RW54):
คำถามที่ 5

5 | คุณสนใจซื้อที่ "ใช่" สำหรับคุณ
สินค้าอะไรที่คุณชอบมากที่สุด

แจ้งราคาปกติและราคาพิเศษ
และเน้นย้ำว่าจะสามารถประหยัด
ลงไปได้เท่าไร

ใบราคาปัจจุบัน และ ชุดสินค้า
ราคาพิเศษใน renakit.com



อธิบายทางเลือกในการชำระค่าสินค้า

บัตรรับรางวัล (RW54):
คำถามที่ 6

6 | How would you prefer to pay for your order?
☐ Check ☐ Credit / Debit Card ☐ Cash ☐ Payment Plan

กรอกเอกสารซื้อขาย

ใบสัญญาซื้อขาย (RW620)
ใบข้อตกลงบัตรเครดิต (RW621)
หากลูกค้าใช้บัตรเครดิต



ตารางที่ 7: การนำเสนอ ขั้นตอนที่ 7-8 | ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป



7 | คุณสะดวกที่จะเข้าร่วมแบบใด

☐ ออนไลน์ ☐ เชิง ☐ บัตรเครดิต ☐ ผ่อนชำระ

8 | คุณรู้จักใครบ้างที่อาจสนใจในการประกวดอาหารที่คุณค้าโดยการไม่ทำกรอบครัวและอยากชมการสาธิตของรีนา-แวร์

9 | คุณรู้จักใครที่สนใจหารายได้พิเศษไหมแล้วคุณละ?

ตารางที่ 8: การติดตามผล | การเป็นผู้นำที่ดี / การบริการหลังการขาย หรือ การขายซ้ำ





เครื่องมืออุปกรณ์การนำเสนอของ รินา-แวร์ ทำออกมาตามแนวปฏิบัติของบริษัทและออกแบบมาเพื่อให้คุณได้ใช้ประโยชน์สูงสุดจากการนำเสนอนี้ ตัวเครื่องมือนี้ ได้ผ่านการพิจารณาตรวจสอบทางด้านกฎหมายแล้วว่าถูกต้อง อย่างไรก็ตาม เครื่องมือนี้ไม่สามารถ นำไปเปลี่ยนแปลงหรือบิดเบือนใด ๆ ไปจากต้นฉบับ

กรุณาจดจำไว้เสมอ ว่ารินา-แวร์สนับสนุนให้รับประทานอาหารอย่างมีคุณภาพ ถูกต้องตามหลักโภชนาการ โดยกรรมวิธี “การปรุงอาหารแบบใช้น้ำแต่น้อย” แต่ เครื่องครัว รินา-แวร์ ไม่ได้มีผลในการรักษาโรคมะเร็ง โรคเบาหวานหรือการฆ่าเชื้อโรคอื่นๆ ผู้แทนขายจะต้องไม่พูดเกินจริงในเรื่องเหล่านี้

กรุณาทำตามเครื่องมือการขายในแต่ละหน้า และนำเสนอในข้อมูลที่เราได้ให้ไว้เท่านั้น

บุคลิกภาพดังต่อไปนี้ จะช่วยในการแสดงให้เห็นถึงแนวคิดของการสัมมนาในครั้งนี้:

ผู้แทนขายตรวจสอบของรินา-แวร์



ผู้มุ่งหวัง



ลองดูให้ดีนะ พวกเขามองจะมาในเครื่องแต่งกายที่แตกต่างจากนี้ก็ได้!



ถ้าคุณคือ ผู้นำและกำลังใช้ การสัมมนาครั้งนี้ เพื่อที่จะอบรมผู้แทนขายตรวจสอบของท่านอื่น ๆ หลังจากเสร็จสิ้นจากการสัมมนา การฝึกทำแบบฝึกหัด และประเมินผลเรียบร้อยแล้ว คุณสามารถจัดให้มีการอบรมต่อเนื่องเพิ่มเติม ได้ดังนี้:

1. ให้ทีมงานเข้าสังเกตการณ์ในขณะที่คุณกำลังนำเสนอการขาย
2. ฝึกฝน การนำเสนอ โดยใช้บทบาทสมมติ แทนการนำเสนอกับลูกค้าจริง
3. ออกพบผู้มุ่งหวังพร้อมกับทีมงานในการนัดหมายผู้มุ่งหวังครั้งแรกของเขา

สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน หัวข้อของการฝึกฝนได้

ถ้าคุณเป็นผู้แทนขาย ที่กำลังเรียนรู้การสัมมนาครั้งนี้ ให้ปรึกษาและขอให้ผู้นำของคุณ หรือผู้ที่ชักชวนคุณเข้ามา ให้ทำใน ข้อ 1 ถึงข้อ 3 ข้างต้น

การสื่อสาร อย่างมีประสิทธิภาพ

- ความหมายของการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ?
- การรับฟังด้วยหัวใจ
- 6 เทคนิคในการสื่อสาร ให้ได้ผลสำเร็จ
- พลังของการสื่อสารที่ไม่ใช่เพียงแค่คำพูด
- สรุปโดยย่อ : การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ



แนวคิด และ เทคนิคการสื่อสารเหล่านี้ สามารถนำไปประยุกต์ใช้ใน
หลาย ๆ สถานการณ์ ทั้งในเรื่องงานและเรื่องส่วนตัว ผลลัพธ์ที่ได้
คืบมา จะคุ้มค่ามาก ๆ !



เพื่อที่จะสร้างทีมงานและสร้างยอดขายให้บรรลุผลสำเร็จ การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพจำเป็นอย่างมาก

ด้วยการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพนี้คุณสามารถ:

- 🎯 สร้างความน่าสนใจและทำให้ผู้มุ่งหวัง **จดจ่ออยู่กับคุณได้**
- 🎯 ทำให้ **สิ่งที่เราต้องการบอก** ส่งต่อไปถึงผู้มุ่งหวังได้ดี
- 🎯 รู้ **ความต้องการ** ของผู้มุ่งหวังของคุณและสามารถที่จะหาทางไปให้ถึงกับสิ่งที่ผู้มุ่งหวังต้องการได้
- 🎯 สร้าง **ความน่าเชื่อถือ** และความมั่นใจ เพื่อให้ผู้มุ่งหวังจากความรู้สึกไว้วางใจ และสบายใจที่จะร่วมธุรกิจกับทีมของคุณ หรือนั่นใจที่จะซื้อผลิตภัณฑ์จากคุณ

ความหมายของการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ?

ในการสื่อสารให้มีประสิทธิภาพนั้น คุณจำเป็นต้องฟัง เก็บข้อมูลให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ และ นำมาวิเคราะห์ นอกจากนั้นคุณจำเป็นที่จะต้องส่วนผ่าน ข้อมูลและความคิด ของตัวเอง อย่างชัดเจนมีความมั่นใจและกระชับ

สำหรับบางคนการฟังถือเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดเพื่อให้เกิดการสื่อสารที่ บรรลุผล ปกติแล้ว คนส่วนใหญ่เชื่อว่า ผู้ฟังกำลังฟังอยู่ แต่ในหลาย ๆ ครั้ง ก็พบว่าพวกเขาแค่รอโอกาสที่จะได้พูดบ้าง

การฟังไม่ใช่เป็นเพียงแค่การได้ยินสิ่งที่ผู้มุ่งหวังกำลังบอก แต่เป็นการค้นพบว่าเขาหรือเธอเป็นคนยังไง บ่นบออะไรในตัวตนของผู้มุ่งหวัง



อุปสรรคต่าง ๆ ที่เข้ามารบกวนการฟังของคุณ:

- 2 ความเร่งรีบ แรกกดดันในเรื่องขอเวลา
- 2 กำลังทำหรือกำลังคิดในเรื่องอื่น ๆ อยู่ในขณะที่ผู้มุ่งหวังกำลังพูด
- 2 คุณคิดว่าคุณรู้ว่าผู้มุ่งหวังจะพูดหรือกำลังคิดอะไรอยู่
- 2 คุณกำลังตัดสินใจผู้มุ่งหวังของคุณ

คุณสามารถก้าวผ่านอุปสรรคเหล่านี้ได้ด้วยการ:

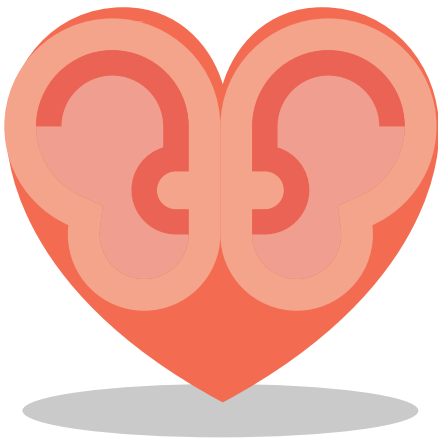
- 👂 เตรียมตัวในการนำเสนอของคุณ
- 👂 จดจ่ออยู่เฉพาะในสิ่งที่ผู้มุ่งหวังของคุณกำลังพูดจริงๆ
- 👂 วิเคราะห์ ความรู้สึกและความต้องการ ของผู้มุ่งหวังของคุณ
- 👂 หาทางออกร่วมกันกับผู้มุ่งหวังของคุณ

การรับฟังด้วยหัวใจ

การฟังอย่างตั้งใจ

เรามาทำกิจกรรมด้านล่างนี้เพื่อที่จะฝึกฝน ทักษะการฟังอย่างตั้งใจของคุณ ให้สุ่มเลือก 2 หรือ 3 คำถาม และตอบคำถามนั้น:

1. สิวโตผู้อดอยาก กินอะไร?
2. ประโยคไหนกล่าวถูกต้อง “ไข่แดงมีสีขาว” หรือ “ไข่แดงทั้งหลาย มีสีขาว”?
3. ผู้ชายคนหนึ่งสามารถแต่งงานกับน้องสาว ของภรรยาเก่าของเขา ได้ไหม?
4. มีหลายเดือนที่มี 30 วัน และ หลายเดือนที่มี 31 วัน มีกี่เดือนที่มีวันที่ 28?
5. มีสัตว์ที่ตัวในแต่ละสายพันธุ์ได้ขึ้นไปอยู่บนเรือของโมเสส?
6. แขนเสื้อของเสื้อกั๊กสีเขียวของคุณโฮเซ คือสีอะไร?
7. ถ้ารถไฟฟ้ากำลังเดินทางมุ่งหน้าไปทางใต้ ครันของมันจะ ลอยไปทิศทางไหน?
8. พ่อของฮานมีลูก 4 คน ลูกทั้ง 3 คนของเขา คือ Momo, Meme และ Mumu ลูกคนที่ 4 ชื่ออะไร?
9. อะไรเอ่ย มีขึ้นและลง แต่ยังคงอยู่ในที่เดิม?
10. คำว่า Paris ขึ้นต้นด้วยตัว “P” และ End ด้วยตัว “E”, ถูกหรือผิด?



โดยกิจกรรมนี้จะแสดงให้เห็นถึง 2 สิ่งง่าย ๆ :

1. | การฟังนั้นต้องการ ความตั้งใจอย่างมาก;
2. | มีมากกว่า 1 วิธีการในการมอง หรือ การสังเกต สิ่งต่าง ๆ ดูตัวอย่างคำถามที่ 10

การฟังอย่างตั้งใจและเข้าใจอย่างกระจ่างชัดต่อสิ่งที่ผู้พูดหรือผู้ถามกำลังถามคุณ จะช่วยให้คุณตอบสนองหรือตอบคำถามได้อย่างถูกต้อง และการตอบสนองที่รวดเร็ว ทันใจ สามารถนำไปสู่การสนทนาที่สนุกสนานและเพลิดเพลินมากยิ่งขึ้น

คำตอบที่: 1 - ไม่มี เนื่องจาก สิวโตตายไปแล้ว 2 - ไม่มี เนื่องจาก ไข่แดงมีสีเหลือง 3 - ไม่ได้ เพราะเขาตายแล้ว 4 - ทุกเดือนมีวันที่ 28 หมด 5 - มันคือ เรือของโนอาห์ 6 - เสื้อกั๊กไม่มีแขนเสื้อ 7 - ไม่มีทางเป็นไปได้ เนื่องจาก รถไฟฟ้าไม่มีการปล่อยควัน 8 - ลูกคนที่ 4 ก็คือชื่อฮาน 9 - บันได 10 - ถูกคำว่า Paris ขึ้นต้นด้วย P และคำว่า End ขึ้นต้นด้วย E



ประเด็นปัญหา ความรู้สึก ความต้องการและข้อเสนอ

การรับฟัง จริง ๆ แล้ว ควรไม่ยึดติดกับความคิด และ การตัดสินของเรา และ ควรมุ่งเน้นในสิ่งที่อีกฝ่ายพูดออกมา แต่เราจะฟังไปเพื่ออะไรละ?

เพื่อที่จะสื่อสาร หรือเชื่อมต่อกับผู้คน เราควรฟังความต้องการของเขา¹ ทุก ๆ สิ่งที่เราทำและพูดออกมา มันจะเข้าไปใกล้ถึงความต้องการของเขาได้ เร็วขึ้น เมื่อเราฟังความต้องการของเขา และฟังด้วยหัวใจ อย่างไรก็ตาม บ่อยครั้งที่ความต้องการไม่ถูกพูดออกมาอย่างเปิดเผย หรือ อย่างตรง ๆ หลาย ๆ คนมักชอบที่จะพูดถึงปัญหา และความรู้สึกมากกว่า ปัญหา และความรู้สึกจริง ๆ แล้วเป็นเรื่องผิวเผิน ในขณะที่ความต้องการที่แท้จริงนั้นได้ถูกซ่อนอยู่ภายในลึก ๆ

นำมาประยุกต์ใช้กับเรื่องการซื้อ และ การขาย ก็หมายความว่า ผู้คนน้อยครั้ง จริง ๆ ที่เขาจะซื้อ “สินค้า หรือ บริการ” เขาซื้อเพราะตอบสนองความต้องการลึกๆ ของเขา(ผ่านสินค้าและบริการนั้น) ยกตัวอย่างเช่น ความต้องการ ในการซื้อผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับเครื่องครัว หรือ เครื่องกรองน้ำ น่าจะเป็นเรื่องของวิถีชีวิตที่รักสุขภาพ ถ้าคุณรู้ และเข้าใจความต้องการของเขาคุณจะสามารถนำเสนอ แนวทางที่ดีที่สุดให้กับผู้มุ่งหวังได้

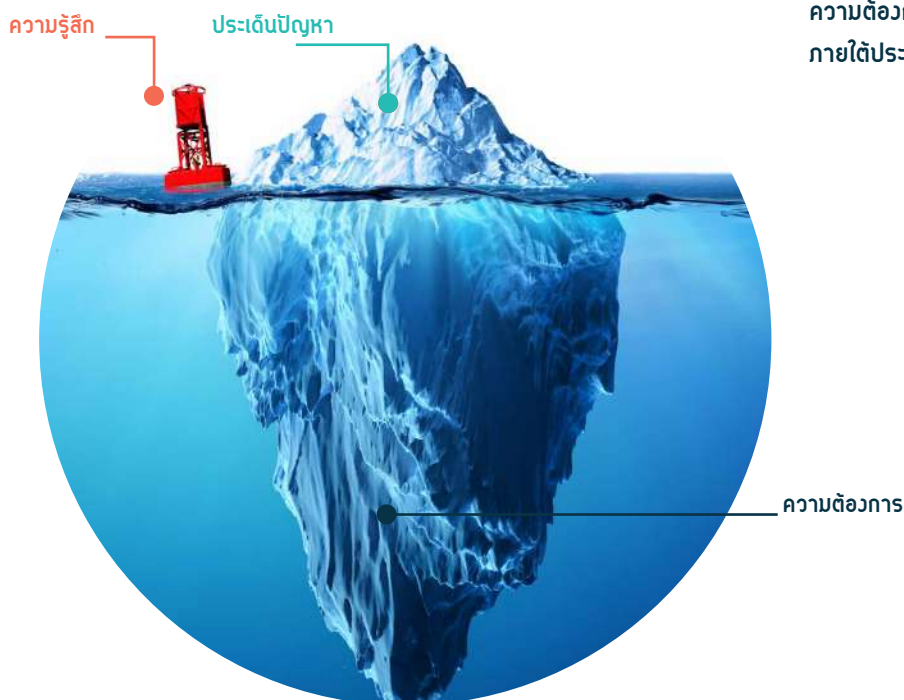
เช่นเดียวกัน หากคุณเข้าใจความต้องการที่อยู่ภายใต้ประเด็นปัญหาต่างๆ คุณก็จะสามารถทำงานร่วมกับผู้มุ่งหวังของคุณด้วยแนวทางที่เหมาะสม กับพวกเขาได้

ยกตัวอย่างเช่น:

ประเด็นปัญหาที่แสดงออกมา : ฉันไม่มีเงิน

ความรู้สึกที่น่าจะเป็น : ไม่สบายใจ กระวนกระวาย
กังวล

**ความต้องการที่น่าจะซ่อนอยู่
ภายใต้ประเด็นปัญหา :** ความปลอดภัย ความมั่นคง
(สามารถจ่ายค่าสินค้า หรือ
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ได้)



¹ แนวคิดนี้ ประยุกต์มาจากหนังสือที่ได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย ของ Marshall Rosenberg เรื่องการสื่อสารอย่างสันติ (Nonviolent Communication) หรือการสื่อสารบนพื้นฐานของความเห็นอกเห็นใจผู้อื่น

เราจะทราบความรู้สึก และความต้องการของพวกเขาได้อย่างไร เมื่อพวกเขาไม่ได้แสดงออกมาอย่างเปิดเผย?

เมื่อเราถามบุคคลอื่น มันจำเป็นมากที่เราจะเชื่อมต่อกับความรู้สึกและความต้องการให้ได้ ซึ่งความต้องการของเขาเป็นสิ่งที่สำคัญ เราสามารถใช้คำถาม เช่น คุณ..... (รู้สึก) แบบนี้ใช่ไหม เพราะว่าคุณอยากจะได้ (ความต้องการ) ใช่ไหม?

ยกตัวอย่างเช่น:

... | คุณกังวลเรื่อง (ความรู้สึก) ใช่ไหม
เพราะว่าคุณอยากจะได้ใจก่อนว่าคุณจะสามารถ
จ่ายค่าสินค่านี ได้ (ความต้องการ)?

หากสิ่งที่คุณคาดเดานั้นไม่ถูกต้อง เขาจะบอกสิ่งที่ถูกต้องออกมา และเราควรพยายามเรียนรู้เกี่ยวกับความรู้สึก และความต้องการของเขาให้ได้ มีอีก 2-3 ตัวอย่างในเรื่องการสื่อสาร ที่ช่วยแสดงให้เห็นถึงการฟังด้วยหัวใจ ซึ่งอยู่ในตารางหน้าถัดไป

ความต้องการเป็นเรื่องสากล² ทุกคนสามารถมีความต้องการได้ แม้ว่าพวกเขาอาจมีความแตกต่างกันความต้องการเป็นเรื่องบวกและเป็นเรื่องดีเสมอ มันคือสิ่งที่เราหรือผู้คนต้องการ มันไม่ใช่สิ่งที่เราหรือผู้คนไม่ต้องการ

ยกตัวอย่างเช่น:

ฉันต้องการความมั่นคง (ความต้องการ)

ฉันไม่ต้องการความไม่มั่นคง ไม่แน่นอน (ไม่ใช่ความต้องการ)

มันต้องใช้การฝึกฝนเพื่อที่จะสามารถระบุความรู้สึกและความต้องการของคนได้ และในบางครั้งแม้กระทั่งความต้องการของตัวเอง เราเองเราก็ยังไม่สามารถที่จะระบุได้อย่างชัดเจน แต่มันก็คุ้มค่าที่จะฝึกฝนเพราะว่ามันจะช่วยให้เรา ติดต่อกับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และเกิดความยั่งยืนได้ และในฐานะที่เป็นผู้แทนขายตรงมากกว่าความพยายามในการขาย ก็คือการสร้าง และรักษา ความสัมพันธ์ที่ดีไว้!

หากคุณสามารถทราบความรู้สึก และความต้องการ ของเขาแล้ว คุณจะทำอย่างไรต่อ?

คุณสามารถพูดต่อถึงข้อเสนอที่คุณมีให้เขา การที่คุณทราบความรู้สึก และความต้องการของเขาแล้ว ทำให้โอกาสในการนำเสนอของคุณจะถูก รับฟัง และ เป็นที่ยอมรับได้มากขึ้น เนื่องจากเป็นข้อเสนอแรกจากเรา หลังจากที่ได้ฟังเขากล่าวมา และเป็นข้อเสนอที่ตรงกับความรู้สึกของเขา ยกตัวอย่างเช่น ข้อเสนอที่เป็นไปได้ในตัวอย่างช้าต้นอาจจะเป็นดังนี้:

... | ขออนุญาตสอบถามเพิ่มเติมได้ไหมว่า คุณสามารถจ่ายได้
ขึ้น ค่า เดือนละกี่บาท?



การระบุ หรือ แยกแยะความรู้สึก และความต้องการนั้น อาจจะไม่สามารถทำได้เสมอไปในทุกสถานการณ์ แต่มันจะช่วยสร้างสรรค์ทำให้การสื่อสารไปเรื่อย ๆ จนคุณสามารถพัฒนาและทำให้ดีขึ้นต่อไป



² สำหรับรายการของความ ต้องการ เช่นเดียวกับรายการของความ รู้สึก เมื่อความต้องการได้รับตอบสนอง และ เมื่อความต้องการไม่ได้รับการตอบสนอง สามารถดูได้ที่ ภาคผนวก



6 เทคนิคเพื่อการสื่อสาร อย่างมีประสิทธิภาพ

ยกตัวอย่างเช่น

1. ถามด้วยคำถามเปิด

ใช้คำถามเหล่านี้ เพื่อเริ่มต้นการสนทนา ทลายกำแพงน้ำแข็ง และพยายามถามหาข้อมูลเพิ่มเติมจากผู้ฟังของคุณ โดยใช้คำถามว่า “ทำไม” หรือ “อย่างไร”

“ทำไมคุณถึงซื้อน้ำดื่มบรรจุขวด?”

“ปกติแล้ว คุณจัดเตรียมอาหารอย่างไรหรือด้วยวิธีใด?”

2. ถามด้วยคำถามปิด

ใช้คำถามเหล่านี้เมื่อคุณต้องการคำตอบว่า “ใช่” หรือ “ไม่ใช่” หรือ เป็นคำตอบสั้น ๆ เป็นคำตอบที่เฉพาะเจาะจง คำถามเหล่านี้จะช่วยให้คุณจำกัดทางเลือกและช่วยคุณ ในช่วงของการปิดการขายได้

“มีสมาชิกอยู่ในบ้านทั้งหมดกี่คน?”

“คุณคิดว่า โภชนาการที่สำคัญต่อคุณและครอบครัวไหม?”

“คุณจ่ายค่าน้ำดื่มบรรจุขวดเท่าไร ในแต่ละสัปดาห์?”

“คุณอยากลดการใช้ขยะพลาสติก และเปลี่ยนเป็นรายได้ที่มากขึ้นแทนไหม?”

3. ถามข้อมูลเพิ่มเติม

เชิญผู้ฟังของคุณให้พูดอะไรนิดหน่อยเกี่ยวกับหัวข้อไร่นาอย่างสั้นๆ ซึ่งจะทำให้คุณรู้จักผู้ฟังของคุณมากขึ้นว่าเขาต้องการอะไรหรือกำลังคิดอะไรอยู่

“คุณช่วยเล่าตลอดเลยคะ...”

“คุณช่วยเล่าให้ฉันฟังอีกสักหน่อยเกี่ยวกับเรื่อง...”

“ป่ะอะไรอีกไหมคะที่คุณพูดได้เกี่ยวกับเรื่อง (...)?”

4. การหยุดพัก

การหยุดพักในบางครั้งระหว่างการสนทนาและพยายามที่จะตั้งใจฟังว่า ผู้ฟังของคุณพูดเรื่องอะไร ยกตัวอย่างเช่น การพูดเกี่ยวกับประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ และหยุดพักนิดนึง ผู้ฟังของคุณก็อาจจะพูดอะไรบางอย่างออกมา อาจจะสอบถาม เกี่ยวกับคุณประโยชน์สินค้าหรือถามคำถาม

คุณ:

เครื่องกรองน้ำ Rena ware สามารถทำให้คุณประหยัดได้อย่างมาก เมื่อเทียบกับการซื้อน้ำดื่มบรรจุขวด” (หยุดพักนิดนึง)

ผู้ฟัง:

“ประหยัดเท่าไร? คุณช่วยเทียบให้ดูได้ไหม?”

5. การแจกแจง

การฟังด้วยหัวใจ

การพูดทวน ในสิ่งที่ผู้ฟังได้พูดออกมา การแจกแจง จะทำให้ทราบว่าเราเข้าใจ สิ่งที่ผู้ฟังได้พูดออกมา และช่วยเปิดทางในการสื่อสาร ทำให้เกิดโอกาสที่จะขยับไปต่อข้างหน้า จนไปถึงขั้นของการปิดการขายในที่สุด

ผู้ฟัง:

“ฉันไม่ชอบรสชาติของน้ำประปาที่บ้าน หรือฉันน่าจะดื่มน้ำได้มากกว่านี้”

คุณ:

“คุณหมายถึงคุณสามารถดื่มน้ำได้มากกว่านี้ถ้ารสชาติของมันดีขึ้นนะ”

ผู้ฟัง:

“ใช่”

6. การรับรู้

การฟังด้วยหัวใจ

สังเกต และ เข้าใจประสบการณ์ด้านอารมณ์ของผู้ฟัง ถ้าเป็นเรื่องราวที่ดี คุณก็สามารถพูดคุยกลับไปยังผู้ฟังได้

ผู้ฟัง:

“แม่ของฉันใช้เครื่องครัวรีนาแวร์ตั้งแต่วัยเด็ก”

คุณ:

“นั่นทำให้คุณรู้สึกคุ้นเคย และสะดวกสบายในการใช้งานมากเลย”



พลังของการสื่อสารที่ไม่ใช่เพียงแค่คำพูด

เมื่อเราทำการสื่อสาร บางส่วนของสิ่งที่เราอยากจะนำเสนอจะอยู่ในคำพูดของเรา (การสื่อสารโดยใช้คำพูด) แต่บางส่วน ก็อยู่ใน ภาษากาย ซึ่งรวมทั้ง การแสดงออกทางสีหน้า กิริยา ท่าทาง รวมทั้งน้ำเสียงของเรา (การสื่อสารที่ไม่ใช่คำพูด หรือภาษากาย) การสื่อสารที่ไม่ใช่คำพูดนั้น มีพลัง ที่จะสร้าง หรือทำลายข้อความ ที่พูดออกมาได้ด้วย : ถ้ามีสิ่งที่ไม่เหมาะสมหรือไม่เกี่ยวข้องกัน ระหว่างการสื่อสารทางคำพูดและการสื่อสารที่ไม่ใช่คำพูด ผู้ฟังมีแนวโน้มที่จะเชื่อภาษากาย กิริยา ท่าทางมากกว่า หรืออย่างน้อยก็ทำให้เกิดความสงสัยในสิ่งที่ผู้พูดพูดออกมา

ดังนั้น ให้ระวังภาษากายหรือการสื่อสารที่ไม่ใช่คำพูดให้ดี และ ตรวจสอบว่าคุณได้ปฏิบัติตามทั้ง 2 ข้อนี้แล้ว:

1. ใช้คำพูดให้เหมาะสมกับการนำเสนอของคุณ
2. โดยทั่วไปแล้วพยายามถ่ายทอด ข้อมูล อย่างเปิดเผย มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีและมีความซื่อสัตย์

กรุณาปฏิบัติตามคำแนะนำเหล่านี้

หน้าตาและท่าทาง

การพยักหน้า

ใช้เมื่อเวลาที่ผู้ฟังหัวเราะ คุณอาจจะพยักหน้าในช่วงเวลาที่เหมาะสมเพื่อ แสดงให้เห็นว่าคุณกำลังฟังเขาอยู่

ท่าหน้าให้ผ่อนคลาย

การแสดงออกทางสีหน้าของคุณ
หลีกเลี่ยงการทำหน้าบูดบึ้งและขมวด
คิ้ว

การยิ้ม

การยิ้มอย่างจริงใจ ยิ้มจากปาก
และจากดวงตาของคุณ
ถ้าดวงตาของคุณไม่ยิ้มไปตาม ปาก
ของคุณ รอยยิ้มของคุณก็
ไม่น่าประทับใจ

การสบตา

มองสบตาผู้ฟังหัวเราะของคุณ เมื่อคุณพูด
และเมื่อเขาพูด

ท่าทางแสดงความตั้งใจ

ใช้ทั้งสองมือของคุณสนับสนุนสิ่งที่
คุณกำลังพูด อย่างวางมือแบบอยู่ไม่
สุข จับเสื้อผ้า จับพม หรือ หยิบจับ
สิ่งของอื่น ๆ เป็นต้น

ผ่อนคลายร่างกายของคุณ

ไม่ว่าคุณจะทำหรือยืนอยู่ คุณควรจะแสดงอาการผ่อนคลาย ตั้งแต่ไหล่
ของคุณ การว้าวแขน และห้ามเอามือมาไขว่กัน

การระมัดระวัง และให้พื้นที่ส่วนตัว

อยู่ในตำแหน่ง และระยะห่างที่ “ถูกต้อง” ระหว่างคุณและผู้ฟัง
หัวเราะของคุณ : ไม่อยู่ใกล้จนเกินไป หรือ อยู่ไกลจนเกินไป



น้ำเสียง



ระดับเสียง

การพูดด้วยระดับเสียงที่เหมาะสมในแต่ละสถานการณ์ โดยปกติแล้วต้องไม่พูดเบาจนเกินไปเนื่องจากทำให้ผู้ฟังขาดความมั่นใจในตัวคุณและไม่พูดดังเกินไปเพราะจะทำให้ผู้ฟังรู้สึกรำคาญ



การไล่ระดับ / โทนเสียง

เปลี่ยนโทนเสียง เพื่อให้เหมาะสมกับสิ่งที่พูด กล่าวคือ อย่าพูดโทนเสียงเดิมเสียงเดียว



ความเร็ว

พยายามใช้จังหวะที่ฟังดูแล้วสบายสำหรับผู้ฟัง หัวข้อของคุณ โดยปกติแล้วความเร็วก็ควรจะ ต้องมากพอที่จะรักษาความน่าสนใจของสิ่งที่พูด แต่ก็ต้องช้าพอที่ผู้ฟังจะสามารถเข้าใจได้

“อ่าน” ผู้ฟังของคุณให้ออก³

ไม่ใช่เพียงแค่ดูแลภาษาภายในการสื่อสารของคุณ คุณต้องดูภาษากายของผู้ฟังของคุณด้วย และพยายามคิดว่าเขารู้สึกอย่างไรกับคุณ และสิ่งที่เขานำเสนอ นึกเสมอว่าทุก ๆ คนย่อมมีความแตกต่าง ดังนั้น เราสามารถดูได้จากภาษากายของผู้ฟัง โดยจะมีลักษณะทั่วไป ดูได้จากตัวอย่างด้านล่างนี้

ความรู้สึก

การสื่อสารที่ไม่ใช่คำพูด / ภาษากาย

เป้าหมาย

การเคาะนิ้ว การแกว่งขา การมองไปรอบรอบ การดูเวลา การหาเวลานอน

สนใจ

การนั่งเฉย การให้ความสนใจ การเอนตัวไปข้างหน้า การสบตา การพยักหน้า

ปิดกั้นตัวเอง

การกอดแขน หรือ เอาแขนไขว้กัน การไขว้ขา มองคุณไกล ๆ

พินิจพิจารณา

การจับแก้ม ปากหรือส่วนอื่น ๆ บนใบหน้า การเหม็นปาก

รู้สึกหวาดกลัวไม่ปลอดภัย

การเสยผม การจับเสื้อผ้า : การหลีกเลี่ยงสบตาของคุณ : การกำ วัตถุสิ่งของต่าง ๆ



การสื่อสารแบบไม่ใช่คำพูด โดยมากขึ้นอยู่กับวัฒนธรรมและความสัมพันธ์ ยกตัวอย่างเช่น การสบตาและการวางระยะห่างนั้น อาจมีความแตกต่างกันได้มาก ระหว่าง 2 คนที่เป็นเพื่อนกัน และ 2 คน ที่เป็นคนแปลกหน้า รวมทั้งความแตกต่างในเรื่องของวัฒนธรรมด้วย

³ ประยุกต์มาจาก S. Harrison (2010), แนวคิดในการขาย

สรุปโดยย่อ : การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ

- 1 **ฟังผู้มุ่งหวังของคุณ** เพื่อที่จะเก็บข้อมูลได้มาก ที่สุดเท่าที่จะทำได้ และ วิเคราะห์ ถึงความต้องการของเขาหรือเธอได้
- 2 **ถามคำถาม:** ถามคำถาม ในแบบต่าง ๆ เพื่อที่จะเข้าใจความต้องการ และความกังวลของผู้มุ่งหวังของคุณ
- 3 **พูดภาษาเดียวกัน กับ ผู้มุ่งหวังของคุณ:** นำเสนอในวิธีการที่ง่ายต่อความเข้าใจ: สังเกตผู้มุ่งหวังของคุณ ว่าเขา มีวิธีการพูดอย่างไร และพยายามใช้ คำศัพท์แบบเดียวกันกับเขา ซึ่งจะช่วยให้เกิดความเข้าใจ กันทั้งสองฝ่าย ทำให้เกิดการเชื่อมต่อถึงกัน
- 4 **แสดงให้เห็นถึงการเชื่อมโยงกัน** เวลาที่พูดคุยกับผู้มุ่งหวังว่าได้รับการอ้างอิงถึงเขามาจาก เพื่อนหรือคนรู้จัก จะช่วยสร้างความน่าเชื่อถือได้
- 5 **ใช้การรับรองจากสมาชิก** ในทีมของคุณที่ประสบความสำเร็จมาแล้ว ผู้แทนขายอิสระท่านอื่น ๆ และลูกค้า การยกตัวอย่างบุคคลจริง จะช่วย ให้เขามั่นใจและเชื่อถือมากขึ้น
- 6 **ระหว่างภาษากายของคุณ:** ยิ้ม สบตา กิริยาท่าทาง ที่แสดงให้เห็นถึงความตั้งใจและวัตถุประสงค์ของคุณ การพูดในลักษณะที่ใช้ น้ำเสียง ชื่นลว เหมาะสม จะช่วยรักษาความน่าสนใจและความกระฉับกระเฉงไว้ได้



พูดคุย กับผู้มุ่งหวัง 10 คนหรือมากกว่านั้นต่อวัน ยิ่งคุณพูดกับผู้มุ่งหวังมากขึ้นเท่าไรคุณก็มีโอกาสที่จะเติบโตในธุรกิจของคุณมากขึ้นเท่านั้น



การนำเสนอ อย่างมีประสิทธิภาพ

- การเตรียมตัว
- บัตรจับราววัล (RW54)
- 8 STEP ของการนำเสนอ
- การติดตามผลหลังจากการได้ทีมงานใหม่และการขาย
- สรุปโดยย่อ : ผู้นำเสนอที่จะประสบความสำเร็จในรีนา-แวร์



การนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพ หมายถึง การนำเสนอด้วยวิธีที่จะทำได้

ผู้มุ่งหวังของคุณซื้อสินค้า ร่วมงาน หรือทั้งสองอย่าง คุณสามารถทำได้โดยการจัดระบบสิ่งที่ คุณจะพูด สิ่งที่คุณจะนำเสนอ มีโครงสร้าง และมีลำดับขั้นตอน

ในการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพคุณสามารถ:

- 🎯 แน่ใจว่าคุณได้ให้ข้อมูลที่ เกี่ยวข้อง ทั้งหมด โดยไม่ลืมประเด็น ที่เป็นสำคัญ
- 🎯 ตั้งใจและมุ่งมั่นเรื่องที่ต้องการนำเสนอ
- 🎯 พยายามควบคุมและรักษาการตอบสนองกับผู้มุ่งหวังของคุณ
- 🎯 ต่อมั่นใจว่าผู้มุ่งหวังของคุณเห็นว่าคุณเป็นผู้เชี่ยวชาญ และ รู้สึก สบายใจที่จะร่วมงานกับคุณหรือซื้อสินค้าจากคุณ



คู่มือสัมมนาเครื่องครัว
(RW240)



คู่มือสัมมนาเครื่องกรองน้ำ
(AQ242)



คู่มือการเขียนสัญญา
(RW530)

การเตรียมตัว

อย่า ใช้วิธีนำเสนอสด ๆ โดยไม่ได้ซักซ้อมมาก่อน คุณควรเตรียมตัว (ให้มากพอ) โดยทำตามคำแนะนำดังต่อไปนี้ :

- ดูภาพรวมขอเนื้อหา ของเรื่องที่จะนำเสนอทั้งหมด
- ต้องเป็นผู้เชี่ยวชาญ โดยคุณสามารถศึกษาจากคู่มือสัมมนา ดังต่อไปนี้:

คู่มือสัมมนาการสรรหา
ผู้แทนใหม่เพื่อความสำเร็จ
(RW250)



- ถามผู้นำของคุณหากคุณมีคำถามเกี่ยวกับการนำเสนอเนื้อหา กระบวนการต่าง ๆ หรือ ในเรื่องของผลิตภัณฑ์
- ฝึกฝนการนำเสนอ: ตั้งใจอย่างจดจ่อกับสิ่งที่คุณพูด และการนำเสนอของคุณ
- สังเกตดูการนำเสนอของคุณ: ดูตัวเองในกระจก หรือ ถ่ายวิดีโอ การฝึกฝนซักซ้อมของคุณ และนำมาปรับ : ฝึกซ้อม กับใครบางคนที่คุณไว้ใจ และสามารถสอบถามความเห็นจากเขาได้อย่างตรงไปตรงมา

1 วันก่อน การนำเสนอจริง



ดูที่อยู่ และ ตัดสินใจว่าจะเดินทางไปยังสถานที่นั้น
ให้ได้ก่อนเวลาด้วยวิธีใด



เตรียมอุปกรณ์การนำเสนอให้พร้อม (พิมพ์ออกมา
และ/หรือ ใช้เป็นไฟล์ดิจิทัล) รวบรวม และทำให้
พร้อมสำหรับการใช้งานได้ทันทั่วทั้ง



ลองตรวจสอบดูว่ามีผู้มุ่งหวังที่คนที่เราสนใจในบริเวณ
ใกล้เคียง ๆ กับที่ เรากำลังจะไป เพื่อจะได้มีโอกาสไปพบ
เพิ่มเติม



พยายามหาเวลาพักผ่อนและทำอะไรก็ได้ที่ทำให้คุณมี
ความสุข มันจะช่วยให้คุณมีสมาธิ ระหว่างการนำ
เสนอ

1 วันก่อน การนำเสนอจริง



ตั้งเป้าหมายว่าคุณจะต้องสามารถทำการนำเสนอ
ที่สมบูรณ์แบบใด



ใช้โอกาสนี้ในการทักทายผู้มุ่งหวังคนอื่น ๆ ทั่วไป
หรือเพื่อนบ้านของคุณ และ ทำการนัดพูดคุยอย่าง
คร่าว ๆ ไปก่อน

บัตรจบบรรจาวัล (RW54)

ใช้บัตรจบบรรจาวัล (RW54) เป็นแนวทางที่จะช่วยให้ การนำเสนอ
ของคุณ เป็นระบบและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ประโยชน์ของบัตรจบบรรจาวัล (RW54)

- เป็นคู่มือฉบับเล็ก ๆ ที่ทำให้ขั้นตอนของการนำเสนอขึ้นสมบูรณ์
แบบ
- ให้ผู้มุ่งหวังของคุณมีโอกาสที่จะชนะรางวัลจบบรรจาวัล
- ช่วยให้ลูกค้า และขยายผู้มุ่งหวัง ของคุณเพิ่มไปได้อีก
- ช่วยให้ลูกค้าเก็บข้อมูลของลูกค้าและผู้มุ่งหวัง เอาไว้ได้
- ให้คุณใช้เป็นข้อมูลที่สำคัญในการ ควบคุมติดตามผลลัพธ์จาก
ทีมงานของคุณ

บัตรจบบรรจาวัล

บัตรจบบรรจาวัลช่วยให้ผู้มุ่งหวังของคุณเข้ามามีส่วนร่วมในการจบบรรจาวัลผลิตภัณฑ์ฟร
จากริโน-แวร์ อันดับแรกต้องทำให้ผู้มุ่งหวังทราบว่า รางวัลคืออะไร และ
วันที่จะจบบรรจาวัลครั้งต่อไป จากนั้นให้กรอกรายละเอียดตั้งแต่ ด้านบน ตรว
กลาง และด้านล่างของหน้า 1 และ :

RENA WARE บัตรจบบรรจาวัล

ชื่อผู้ลงทะเบียน: _____ โทรศัพท์: _____
 กรุณากรอกข้อมูลในส่วนนี้และนำส่งบัตรนี้เมื่อจบบรรจาวัล วันที่: _____
 ชื่อผู้ติดต่อ: _____
 โทรศัพท์: _____
 อีเมล: _____
 ที่อยู่: _____

รางวัลสำหรับ ดิฉัน/ผมคือ
 ดิฉัน/ผมได้รับรางวัล 24,000 บาท จากริโน-แวร์ เนื่องจากการซื้อสินค้ามูลค่ารวม 45 บาท (ถ้าใช้
 จะสามารถนำเงินไปใช้ในการซื้อสินค้ามูลค่ารวม 45 บาทได้ทันที) ไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ ในการซื้อสินค้ามูลค่ารวม 45 บาทนี้
 ดิฉัน/ผมได้รับรางวัล 24,000 บาท จากริโน-แวร์ เนื่องจากการซื้อสินค้ามูลค่ารวม 45 บาท (ถ้าใช้ จะสามารถนำเงินไปใช้ในการซื้อ
 สินค้ามูลค่ารวม 45 บาทได้ทันที) ไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ ในการซื้อสินค้ามูลค่ารวม 45 บาทนี้

ข้อมูลส่วนตัว ดิฉัน/ผมขอเข้าร่วมการแข่งขันครั้งนี้ และขอรับรางวัล 24,000 บาท
 วันที่/เวลา: _____ วันเดือนปี: _____
 ชื่อ: _____
 ที่อยู่: _____
 โทรศัพท์: _____
 อีเมล: _____
 ความสัมพันธ์: _____

ขอขอบคุณสำหรับรางวัล/เงินรางวัลที่ได้รับ และขอรับรางวัล 24,000 บาท และขอรับเงินรางวัล 24,000 บาท (ถ้าใช้ จะสามารถนำเงินไปใช้ในการซื้อ
 สินค้ามูลค่ารวม 45 บาทได้ทันที) ไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ ในการซื้อสินค้ามูลค่ารวม 45 บาทนี้

www.renaware.com Phone Office U.S.A. (425) 881-8171 | © 2018 R.W.I.

เงินรางวัลจบบรรจาวัล 24,000 บาท

RENA WARE

ด้านบน

ส่วนสำคัญขนาดใหญ่

ส่วนกลาง

เก็บไว้เป็นข้อมูล
ของคุณ

ส่วนล่าง

ให้ไว้กับผู้มุ่งหวัง
เหมือนกับเป็นใบรับ
รางวัลโดยให้หลังจาก
นำเสนอแล้วเท่านั้น

สคริปการแนะนำตนเอง

ในบัตรจับรางวัลมีสคริปต์น้อย เกี่ยวกับการเข้าทูลูกค้ากลุ่มใหม่ ๆ

สวัสดิ์คะ/ครับ ดิฉัน/ผมชื่อ

เป็นผู้แทนของรีนา-แวร์ ดิฉัน/ผม มาที่นี่เพื่อพูดคุยเรื่องความสวยงามของชุดเครื่อง-
ครัวรีนา-แวร์ และขอนัดพบเพื่อสาธิตสินค้า การสาธิตจะใช้เวลาประมาณ 45 นาทีซึ่ง
จะสนุกและมีสาระน่ารู้ในการปรุงอาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการและอร่อย ไม่มีพิษอะไร
จะต้องซื้อสินค้าหลังการสาธิต แต่คุณจะได้รับสิทธิเข้าร่วมการจับฉลากชิงรางวัลสินค้า
รีนา-แวร์ฟรี เพียงแต่คุณตอบคำถาม 2-3 คำถามเท่านั้น

เวลาไหนที่คุณสะดวกที่จะให้ดิฉัน/ผมมาพบได้

ดีมาก

ตอนนี้ดิฉัน/ผมขอฝากวีดีโอให้คุณลองเปิดดู และจะกลับมารับคืนในวันที่มาสาธิต

ด้วยสคริปการพูดนี้ คุณสามารถ:

- แนะนำตัวคุณเอง
- เริ่มต้นที่จะนำเสนอในทันที สร้างการนัดพบหรือถามหาบุคคล
อ้างอิงเพิ่มเติม

หากผู้มุ่งหวังสนใจและใช้เวลา คุณสามารถนำเสนอได้ทันที

ถ้าเขาหรือเธอสนใจแต่ไม่มีเวลา คุณสามารถสร้างการนัดพบได้

ถ้าเขา หรือ เธอไม่สนใจเลย คุณควรสอบถามถึงบุคคลอ้างอิงท่าน
อื่น เพิ่มเติม



ถ้าคุณทำการเข้าพบลูกค้ากลุ่มใหม่ ๆ (โดยที่ไม่ได้มีการนัดหมาย
มาก่อน) คุณจะถือว่า :

- แนะนำชื่อของคุณและบอกว่าคุณเป็น ผู้แทนขายตรงอิสระ
จาก รีนา-แวร์
- แจ้งว่าคุณมาทำไมและคุณกำลังขายอะไร
- ให้ข้อมูลการติดต่อ ทั้งของคุณและของรีนา-แวร์

การเข้าทูลูกค้าเก่า หรือกลุ่มลูกค้าเดิม คุณสามารถปรับ
เปลี่ยน script ได้เล็กน้อย โดยการปรับเปลี่ยนการแนะนำตัวของคุณ
โดย ให้เหมาะสมกับสถานการณ์

ยกตัวอย่างเช่น : จะนำเสนอกับเพื่อน คุณสามารถบอกว่า



ฉันเพิ่งจะเริ่มธุรกิจของฉันเองกับ รีนา-แวร์ คุณเคยได้ยิน
ชื่อมาก่อนไหม? บริษัทนี้ทำเกี่ยวกับ เครื่องครัว และ
เครื่องกรองน้ำคุณภาพสูง ฉันตื่นเต้นมาก ๆ เกี่ยวกับ
ธุรกิจนี้และอยากจะคุยกับคุณ คุณสะดวกเมื่อไหร่?



8 ขั้นตอนของการนำเสนอ



การปูทาง



ให้ข้อมูลเกี่ยวกับ
จุดมุ่งหมาย



การให้ข้อมูลเรื่อง
ความแตกต่าง
ของรีนา-แวร์



ผู้มุ่งหวังลงทะเบียน
หรือสมัคร

หากผู้มุ่งหวังสมัครโดยสำเร็จ ให้หยุดตรงนี้

แต่ถ้ายังไม่สำเร็จ ให้ทำต่อดังนี้:



ให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์



ปิดการขาย



สอบถามถึงบุคคล
อ้างอิงเพิ่มเติม



ให้ข้อมูลเกี่ยวกับความ
แตกต่างของรีนา-แวร์
อีกครั้งหนึ่ง

ขั้นตอนที่ 1 | ตารางที่ 4

การปูทาง

การปูทาง เป็นการเตรียมตัวก่อนที่คุณจะเริ่มลงรายละเอียดเนื้อหาในการนำเสนอของคุณ มีวิธีการ ดังนี้ (ดูตารางที่ 1) มันจะขึ้นอยู่กับ ประเภทและผลลัพธ์ ในแต่ละวิธีการด้วย



คุณถือขวดกรอน้ำพริกพารินา-แวร์ ติดตัว ไปตลอดและทำให้มัน เป็นจุดสนใจและดึงดูด ผู้มุ่งหวังหรือบุคคลอื่น ๆ เข้ามาหรือไม่

การเข้าพบโดยไม่ได้นัดหมาย /การเข้าถึงลูกค้ากลุ่มใหม่ ๆ

หลังจากใช้สคริปต์ในด้านที่ 1 ของบัตรจับรางวัลแล้ว หากผู้มุ่งหวังให้คุณสามารถนำเสนอได้ทันทีขอบคุณเขา หรือ เธอ และ หาบริเวณที่รู้สึกสบาย และ เวียบในการนำเสนอ

ให้คุณรู้ไว้เสมอว่า มีการสมัครใหม่ หรือ การขายมากมายที่ได้จากการขอเข้าพบ ในกลุ่มลูกค้าที่ไม่ได้นัดหมายไว้ก่อน เพียงแค่คุณเตรียมความพร้อมของคุณไว้ คุณอาจจะเผชิญหน้ากับคนที่ไม่เต็มใจ

แต่คุณไม่ควรผิดหวัง : แทนที่จะผิดหวังเสียใจ ให้ใช้ทักษะการสื่อสารและคำแนะนำจากการสัมมนาครั้งนี้ช่วย หลาย ๆ คนที่ไม่เต็มใจที่จะฟังกลับกลายเป็นเปิดใจกว้างเมื่อคุณ ทำให้เขาตั้งใจฟังได้ จงจำไว้ว่าคุณคือ คนที่เข้ามานำเสนอประโยชน์ของจุดมุ่งหมาย ความแตกต่าง และผลิตภัณฑ์ที่ยอดเยียนของรีนา-แวร์ของเรา

การนัดพบ

สถานที่นัดพบ ให้เลือกสถานที่ที่คุณเคยมาก่อนหน้านี้แล้ว สร้างความคุ้นเคยกับผู้มุ่งหวังของคุณ ทักทายอย่างเป็นมิตรและให้ ขอบขวัญ แสดงความขอบคุณ หากคุณได้แจ้งไว้ก่อนหน้านี้ ขอบคุณผู้มุ่งหวังของคุณ ที่อนุญาตให้คุณได้พูดคุยเกี่ยวกับรีนา-แวร์ และหาสถานที่เวียบ ๆ และสบาย ๆ เพื่อเริ่มการนำเสนอ



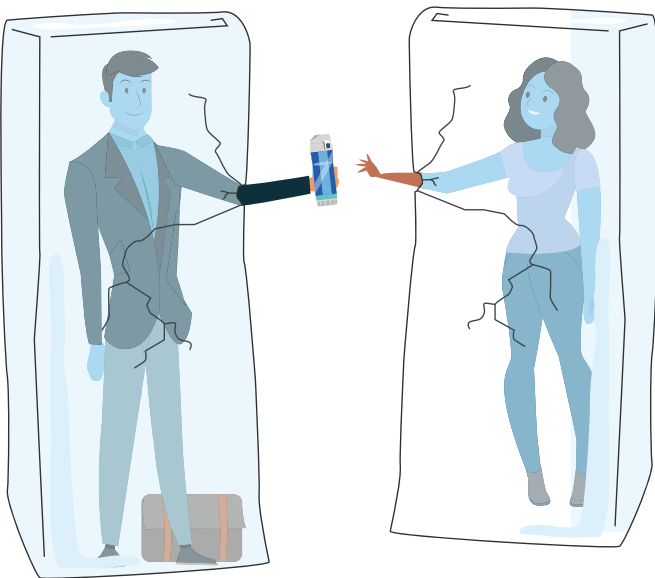
ถ้าคุณได้เสนอที่จะให้ของขวัญ คุณต้องให้ การนำเสนอมอบของขวัญแต่ไม่ยอมให้มัน เป็นการละเมิด หลักจริยธรรมของรีนา-แวร์ คุณต้องให้ของขวัญ แก่ผู้มุ่งหวังทันที ในช่วงแรกของการทักทาย



การทำลายกำแพงน้ำแข็ง

ไม่ว่าคุณจะได้นำเสนอข้อมูลในตอนนั้น กันก็หลังจากที่คุณขอเข้าพบ หรือคุณอาจจะต้องนัดอีกครั้ง หลังจากนั้น คุณสามารถทำตามเทคนิคดังต่อไปนี้ได้:

- พยายามนั่งถัดจากผู้มุ่งหวังของคุณ ในภาษากายนั้น ผู้ที่นั่งถัดจากคุณในระหว่างการสนทนา จะให้ความรู้สึกคล้าย ๆ ว่าเป็นผู้แนะนำผู้ให้คำปรึกษา พยายามป้องกันไม่ให้ผู้มุ่งหวัง ได้รับการรบกวน ยกตัวอย่างเช่น การนั่งให้ห่างจากทีวี หากทีวีเปิดอยู่
- ใช้บทสนทนาบางอย่างเพื่อที่คุณและผู้มุ่งหวังของคุณจะรู้สึกสบายใจต่อกันมากขึ้น
- แสดงความจริงใจและสนใจในตัวผู้มุ่งหวังของคุณ



คุณต้องจบการนำเสนอ หรือการสาริตถันท์ ที่ผู้มุ่งหวังร้องขอ



จะพูดอย่างไร?

- ถามผู้มุ่งหวังของคุณในเรื่องทั่วไป อากาศ เพื่อนบ้าน และลูก ๆ ของพวกเขา เป็นต้น

ตอนนี้คุณเป็นอย่างไรบ้าง?

เด็ก ๆ เหล่านี้คือลูก ๆ ของคุณใช่ไหม? อายุเท่าไรกันบ้าง?

- กล่าวชมเชยในบางสิ่งบางอย่างหรือบางคนที่คุณรู้สึกสนใจ

ฉันชอบกระเป๋าสานของคุณมาก ๆ / แว่นตา / คุณตกแต่งห้องนี้ได้อย่างไร

- ถามผู้มุ่งหวังของคุณว่ามาจากที่ไหน และ แสดงความคิดเห็นที่เป็นบวกเกี่ยวกับสถานที่นั้น

พวกเราเคยไปที่นั่นกับครอบครัวในช่วงวันหยุด

- ถามผู้มุ่งหวังของคุณ เกี่ยวกับพฤติกรรมกรรมการรับประทานอาหาร

คุณทำกับข้าวเองที่บ้านบ่อยไหม? อะไรคือเมนูโปรดของคุณ? ใครเป็นคนทำอาหาร?

- หลังจากนั้นพยายามใช้ข้อมูลเหล่านี้ในระหว่างการนำเสนอ

ก่อนการนำเสนอ

แจ้งให้ผู้มุ่งหวังทราบคร่าว ๆ ว่า คุณกำลังจะทำอะไร ยกตัวอย่างเช่น คุณอาจจะพูดว่า :



ฉันกำลังจะเล่าให้คุณฟังเกี่ยวกับจุดมุ่งหมาย ที่ริณา-แวร์ได้ทำการศึกษาค้นคว้ามา และเรารู้วิธีที่จะช่วยสิ่งแวดล้อมได้ แล้วหลังจากนั้นฉันจะแจ้งคุณเกี่ยวกับ โอกาสทางธุรกิจของเราและแสดงให้เห็นถึงผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องของเรา คุณคิดว่าดีไหม?

ในระหว่างการนำเสนอ

แสดงให้เห็นถึง**แรงผลักดัน**ของคุณ หากหวัหะที่จะบอกผู้ฟังของคุณเกี่ยวกับเหตุผล ทำไมคุณถึงร่วมธุรกิจกับรีนา-แวร์ และรีนา-แวร์ได้โปรแกรมจุดมุ่งหมายของเรา โอกาสทางธุรกิจ และผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์ โดยคุณสามารถพูดถึงเกี่ยวกับสิ่งที่คุณชอบในรีนา-แวร์ คุณมีแรงบันดาลใจอะไร หรือ คุณได้ประสบการณ์อย่างไรมาบ้าง ยกตัวอย่างเช่น คุณอาจจะพูดว่า:



(การพูดเกี่ยวกับจุดมุ่งหมาย)

คุณรู้ไหมว่า นี่คือ เหตุผลสำคัญมาก ๆ ที่ฉันตัดสินใจร่วมธุรกิจกับรีนา-แวร์ ฉันต้องการจะมีส่วนช่วยสิ่งแวดล้อมของเรา สำหรับฉันแล้ว การบอกเล่าจุดมุ่งหมายของรีนา-แวร์ ก็คือ การช่วยลดปัญหาสิ่งแวดล้อม นั่นคือ สิ่งที่ทำอยู่



(การพูดเกี่ยวกับเครื่องครัว)

คุณรู้ไหม ฉันร่วมธุรกิจกับรีนา-แวร์ เพราะฉันต้องการจะเป็นเชฟที่มีคุณภาพ อันดับแรกเลย ฉันซื้อภาชนะรีนา-แวร์ฉันตกหลุมรักมัน และ ฉันชอบกรรมวิธีการปรุงอาหารแบบใช้น้ำแต่น้อย แล้วฉันก็ต้องการให้คนอื่น ๆ ได้รับโภชนาการที่ดีจากภาชนะรีนา-แวร์ด้วย

หรือ คุณสามารถพูดเหตุผลอื่น ๆ ซึ่ง เป็นเรื่องราวที่เกิดขึ้นจริง ๆ :



คุณรู้ไหมผู้แทนขายบางคนร่วมธุรกิจกับรีนา-แวร์ เพราะว่าเขามีแรงผลักดันที่จะช่วยลดปัญหาสิ่งแวดล้อม หรือ มีผู้แทนขายบางคนก็รักในการปรุงอาหาร และ พวกเขาชอบภาชนะรีนา-แวร์มาก ๆ เนื่องจากภาชนะรีนา-แวร์สามารถปรุงอาหารโดยที่คุณค่าทางโภชนาการใช้กรรมวิธีใช้น้ำแต่น้อยและพวกเขาก็อยากจะทำแบบนั้นให้คนอื่น ๆ ทราบ มากที่สุดเท่าที่จะทำได้

ไม่ว่าคุณจะมีเหตุผลว่าทำไมคุณถึงร่วมธุรกิจกับรีนา-แวร์ หรือคนอื่น ๆ ทำไมถึงร่วมธุรกิจกับรีนา-แวร์ พยายามบอกเหตุผลที่กระชับ และตรงประเด็น มันจะช่วยสร้างการเชื่อมโยงที่ดี และความน่าเชื่อถือให้กับคุณผู้ฟังก็จะมีความสนใจอยู่กับคุณ

เมื่อคุณใช้โบรชัวร์ (ทั้งแบบกระดาษพิมพ์ หรือ แบบดิจิทัล):

- ให้ถือโบรชัวร์ด้านหน้าของคุณโดย ให้ทั้งตัวคุณ และ ผู้ฟังของคุณสามารถมองเห็นได้
- หยดพูดเป็นจังหวะ และ เปิดโอกาสให้ผู้ฟังได้มีคำถามบ้าง
- ถ้าหากมีคำถามไหนที่คุณไม่สามารถตอบได้ ให้แจ้งผู้ฟังของคุณว่าคุณจะหาข้อมูล และ แจ้งให้เขาราบโดยเร็วที่สุด (และให้ทำเช่นนั้นจริง ๆ หากจำเป็นให้ติดต่อผู้นำของคุณ) จากนั้นให้ทำการนำเสนอต่อ
- พยายามควบคุม และ ชี้นำการนำเสนอของคุณ ด้วยการใช้อินสปากกา หรือ เครื่องมือในการชี้ (หรือแม้กระทั่ง นิ้วมือของคุณ หาก你不能หาสิ่งอื่นได้)
- พยายามอย่าให้ผู้ฟังของคุณนำโบรชัวร์ไปเปิดเองในขณะที่คุณกำลังอธิบาย เนื่องจากจะทำให้คุณเสียสมาธิ



เมื่อคุณใช้วิธีการเปิดวิดีโอ :

- อย่าพูดแทรกในขณะที่วิดีโอกำลังเล่น คุณควรปล่อยให้ผู้ฟังดูวิดีโอ เพลิดเพลินไปกับการรับชมวิดีโอ
- คุณควรชมวิดีโอพร้อมกับผู้ฟังไปด้วย อย่าไปทำสิ่งอื่น ซึ่งเป็นการรบกวนผู้ฟังเด็ดขาด
- ถ้ายกที่สุดให้ตามด้วยคำถามปิดเพื่อที่จะได้คำตอบที่ต้องการกลับมา

ขั้นตอนที่ 2 | ตารางที่ 4

แบ่งปันจุดมุ่งหมาย

เริ่มด้วยการบอกเล่าเกี่ยวกับจุดมุ่งหมายของรีนา-แวร์ โดยใช้ :

โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำกับ
พันธมิตรโลก (AQ700)
หน้าที่ 1-14



และ:

- พูดเกี่ยวกับความสำคัญของน้ำ
- แจ้งว่าการใช้น้ำดื่มบรรจุขวดแบบที่ใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้งสร้างปัญหาให้สิ่งแวดล้อมอย่างมาก พยายามเชื่อมโยงไปยังตัวผู้มุ่งหวังยกตัวอย่างคุณอาจจะพูดว่า :

... | คุณได้นำน้ำดื่มจากวิธีไหน?

... | (หากคุณเห็นอยู่แล้วว่าผู้มุ่งหวังของคุณใช้น้ำดื่มจากวิธีไหน) ฉันสังเกตว่าคุณใช้น้ำดื่มบรรจุขวด....

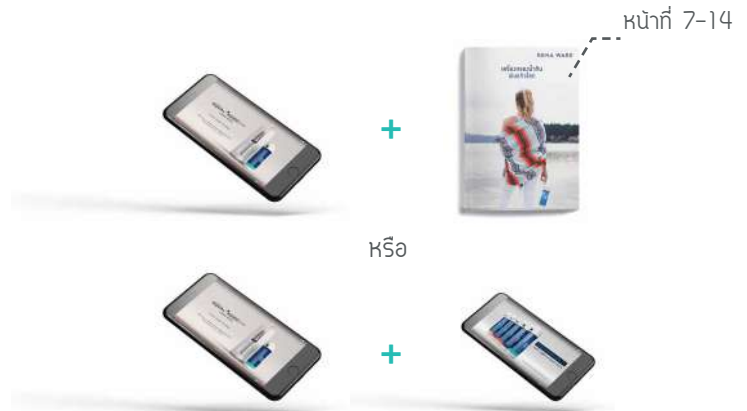
- ให้เน้นว่าการป้องกันก็คือคำตอบ ยกตัวอย่างเช่น ในการใช้ขวดน้ำคุณอาจจะพูดว่า:

... | มีวิธีที่จะช่วยลดความเสี่ยงการใช้น้ำดื่มบรรจุขวดแบบใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้ง นั่นก็คือ การใช้ขวดกรองน้ำพกพาจากรีนา-แวร์...

- อธิบายคุณลักษณะของขวดกรองน้ำพกพา รีนา-แวร์ หรือ ใช้วิธีเปิดวิดีโอก็ได้



ในการเริ่มการนำเสนอ คุณอาจจะใช้วิดีโอจุดมุ่งหมายของรีนา-แวร์ ซึ่งอยู่ในหน้าที่ 4 ของเครื่องกรองน้ำกับพันธมิตรโลก (AQ700) ในช่วงท้ายของวิดีโอ ก็สามารถอธิบายต่อในหน้าที่ 7 ได้เลย หรือ เล่นวิดีโอ หน้าที่ 7 เพื่อที่จะอธิบายเกี่ยวกับขวดกรองน้ำพกพา รีนา-แวร์



หลังจากพูดเกี่ยวกับจุดมุ่งหมายแล้ว ให้ตามคำตามในหน้าที่ 15 และพยายามพูดเข้าสู่ธุรกิจ ยกตัวอย่าง เช่น คุณอาจจะพูดว่า:

... | (คุณพร้อมหรือยังที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการแก้ปัญหานี้?) เนื่องจากคุณชอบจุดมุ่งหมายของรีนา-แวร์ และขวดกรองน้ำของเรา เรามีข่าวดี! คุณสามารถเป็นเจ้าของขวดกรองน้ำพกพาได้ราวกับไม่ต้องจ่ายเงินเลย หากคุณร่วมธุรกิจในทีมของฉัน คุณจะสามารส่งต่อจุดมุ่งหมายของรีนา-แวร์และได้รับคำตอบแทนด้วย! เดียวฉันจะเล่าให้ฟังว่าคุณสามารถร่วมงานกับเราได้อย่างไร และมีโปรแกรมอะไรบ้าง ที่เราจะสามารถได้รับขวดกรองน้ำพกพา และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ อีกด้วย

หรือ

... | (คุณพร้อมหรือยังที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการแก้ปัญหานี้?) ฉันกำลังมองหาสมาชิกเพิ่ม เพื่อเข้าร่วมงานในทีมของฉันเพื่อที่จะส่งต่อจุดมุ่งหมายโลกแห่งโอกาส และผลิตภัณฑ์ของเรา คุณจะมีส่วนในการช่วยเหลือสิ่งแวดล้อมครั้งยิ่งใหญ่และคุณจะได้รับคำตอบแทนด้วย คุณแทบจะไม่ต้องซื้อขวดกรองน้ำพกพาเลย เหมือนคุณได้มันฟรี ฉันจะอธิบายให้คุณเห็นว่า คุณสามารถร่วมงานกับเราได้อย่างไร และมีโปรแกรมอะไรบ้าง ที่จะช่วยให้คุณได้ขวดกรองน้ำ และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ของรีนา-แวร์



ขั้นตอนที่ 3 | ตารางที่ 5

อธิบายความแตกต่างของรีนา-แวร์

อธิบายความแตกต่างของรีนา-แวร์ หากคุณตามคำถามในหน้า 15 ใน **โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำกับพันธมิตรโลก (AQ700)** แล้วผู้มุ่งหวังเกิดความสนใจที่จะเรียนรู้เพิ่มเติมให้ใช้ :

โบรชัวร์ความแตกต่างของ
รีนา-แวร์ (RWS16)



อธิบายเหตุผลว่าทำไมต้องเข้าร่วมธุรกิจกับรีนา-แวร์:

1. เน้นย้ำว่า รีนา-แวร์แตกต่างจากธุรกิจขายตรงทั่วไปอย่างสิ้นเชิง:

- ไม่ต้องซื้อสินค้ามาสต็อก
- ค่าสมัครเพียงเล็กน้อย
- มีเครื่องมือในการชวนคน และการขายให้พร้อมทุกเวลา ทั้งทางออนไลน์ และแบบเล่ม
- มีเครื่องมือในการฝึกอบรมทางออนไลน์พร้อมทุกเวลา
- มีผู้นำคอยสอนงานให้อย่างใกล้ชิด
- มีระบบหลังบ้านหรืองานธุรการสนับสนุน
- คอมมิชชั่นจ่ายรวดเร็ว
- ได้รับการยอมรับและแรงจูงใจต่าง ๆ

2. เน้นย้ำประโยชน์ของการเริ่มต้นธุรกิจกับรีนา-แวร์ ยกตัวอย่างเช่น :

- การเป็นเจ้าของกิจการของตัวเอง
- การสร้างองค์กรของคุณเอง
- การบริหารเวลาการทำงานด้วยตัวคุณเอง

3. ใช้ประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับผู้มุ่งหวัง ยกตัวอย่างเช่น คุณอาจจะพูดว่า:



(สำหรับผู้มุ่งหวังที่มีความสนใจในจุดมุ่งหมายของรีนา-แวร์อย่างมาก) หากคุณเข้าร่วมธุรกิจกับรีนา-แวร์ และสร้างทีมงานของคุณ สร้างองค์กรของคุณเองคุณสามารถแบ่งปันจุดมุ่งหมายให้กับบรรดาผู้คนอีกมากมาย และจะสร้างความยิ่งใหญ่ในการช่วยสิ่งแวดล้อมได้



(สำหรับผู้มุ่งหวังที่มีความสนใจในเรื่องของเครื่องครัว) รีนา-แวร์ มีความมุ่งมั่นอย่างแรงกล้าที่จะสร้างความยั่งยืนในทุก ๆ ผลิตภัณฑ์ของเรา ยกตัวอย่างเช่น เครื่องครัวรีนา-แวร์ ที่ออกแบบมาให้มีความทนทานอย่างมาก ซึ่งจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการปรุงอาหารที่บ้าน ลดขยะจากหีบห่อบรรจุภัณฑ์ที่เกิดจากการซื้ออาหารจากนอกบ้าน



(สำหรับผู้มุ่งหวังทั่วไป) ในการอธิบายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้อื่น ก็เปรียบเสมือนได้เข้าร่วมกับจุดมุ่งหมายของเรา!

ขั้นตอนที่ 4 | ตารางที่ 5

การลงทะเบียนสมัครร่วมธุรกิจ

หากผู้มุ่งหวังมีความสนใจที่จะร่วมทำธุรกิจ ให้ใช้ :

- ข้อตกลงในการเป็นผู้แทนขายอิสระ (RW1)

- การประเมินตนเองเกี่ยวกับการขายตรง (RW32)

- คู่มือการปฏิบัติที่เป็นเลิศของธุรกิจขายตรง (RW33)

- มาตรฐานในการทำธุรกิจ (RW31)

เพื่อที่จะใช้เสริมจากคู่มือการปฏิบัติที่เป็นเลิศของธุรกิจขายตรง (RW33)

จากนั้นขึ้นอยู่กับสถานการณ์ของคุณ ควรจัดตารางเพื่อที่จะเริ่มการประชุมครั้งแรก และตามด้วยการอบรมขั้นพื้นฐาน หรือ อาจจะเริ่มต้นเพื่ออบรมขั้นพื้นฐานได้เลย

สุดท้าย คือการเตรียมตัวเพื่อที่จะทำ หรือ การอบรมขั้นพื้นฐาน:

- เปิด RenaResources และอธิบายคร่าว ๆ
- ส่วลึกให้ทีมงานใหม่ ทาขอความเพื่อกระตุ้นให้เขาหรือเธอสำรวจข้อมูลต่าง ๆ ก่อน
- แจกทีมงานใหม่ว่า พวกเขาจะได้เรียนรู้เกี่ยวกับการสร้างรายชื่อผู้มุ่งหวัง และการได้รับผลิตภัณฑ์รีนา-แวร์ฟรี หรือ การขอผลิตภัณฑ์รีนา-แวร์ในราคาผู้แทน



หากผู้มุ่งหวังของคุณตัดสินใจที่จะเข้าร่วมธุรกิจไปรีนา-แวร์ คุณสามารถจบการนำเสนอได้ หลังจากผู้มุ่งหวังได้ลงทะเบียนเรียบร้อยแล้ว หากผู้มุ่งหวังยังไม่ตัดสินใจที่จะร่วมธุรกิจ ให้คุณทำตามขั้นตอนต่อไป



ขั้นตอนที่ 5 | ตารางที่ 6

การแก้ปัญหาผลิตภัณฑ์

หลังจากที่คุณพูดถึงจุดมุ่งหมายและความแตกต่างของรีนา-แวร์แล้ว ผู้มุ่งหวังของคุณยังไม่ตัดสินใจที่จะเข้าร่วมธุรกิจ ใหวนกลับมาในเรื่องขวดกรอนน้ำพวกรรีนา-แวร์ ยกตัวอย่างเช่น คุณอาจจะพูดว่า:

ฉันเข้าใจ และคุณยังกังวลใจในการช่วยลดปัญหาสิ่งแวดล้อมโดยการซื้อขวดกรอนน้ำพวกรรีนา-แวร์ใช่ไหม? โดยคุณจะสามารถประหยัดลงไปได้.....มาก!

หรือ

คุณดูเหมือนจะชอบขวดกรอนน้ำพวกรรีนา-แวร์ หรือว่าคุณจะ เริ่มด้วยตัวคุณเองก่อน ในการเข้าร่วมจุดมุ่งหมายของเรา? คุณสามารถประหยัดลงไปได้.....มาก!

จากนั้นคุณอาจจะเพิ่มเติม ตัวอย่างเช่น :

(หากผู้มุ่งหวังต้องการที่จะซื้อขวด) เดี่ยวฉันจะคำนวณให้ดูว่าขวดนี้จะช่วยให้คุณประหยัดลงไปได้เท่าไร? ในการใช้ชีวิตประจำวันของคุณ

(หากลูกค้าไม่ได้ต้องการที่จะซื้อขวด) อืม, แล้วผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ที่ช่วยในเรื่องสุขภาพของคุณล่ะ?

จากนั้นให้ตามคำถามที่ 1 และ 2 ในบัตรจับรางวัล (RW54)

1	โฆษณาการที่มีคุณค่าต่อคุณและครอบครัวหรือไม่	ใช่ ☐ ไม่ใช่ ☐
2	ข้อใดข้างล่างนี้ที่คุณสนใจ	
	☐ จะปรุงอาหารให้มีคุณค่าโฆษณาการได้อย่างไร	
	☐ จะได้น้ำดื่มที่สะอาดในบ้านได้อย่างไร	

ถามคำถามที่ 3 และ 4 ในบัตรเพื่อที่จะช่วยเขาหรือเธอในการตัดสินใจ

หลังจากสารคดีด้วยวิดีโอหรือใช้แผนแล้ว	
3	คุณเชื่อหรือไม่ว่า วิธีการปรุงอาหารและน้ำที่คุณดื่มมีผลต่อสุขภาพอนามัยของครอบครัวคุณ
	มีผล ☐ ไม่มีผล ☐
4	ข้อไหนของคุณสนใจเกี่ยวกับรีนา-แวร์ให้ประโยชน์ต่อคุณ
	☐ ปรุงอาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการ ☐ รับประกันตลอดชีพ
	☐ ปรุงร เสริม เก็บ อบ ได้ด้วยภาชนะเดียวกัน
	☐ น้ำดื่มใสสะอาด

หากผู้มุ่งหวังมีความสนใจเกี่ยวกับการรับประทานอาหารอย่างมีคุณค่า / เครื่องครัว ให้ใช้ :

โบรชัวร์การนำเสนอเครื่องครัวรีนา-แวร์ (RW720)



หรือ

(เพิ่มเติม)
วิดีโอการรับประทานอาหารอย่างมีคุณค่า



เมื่อคุณใช้โบรชัวร์:

- ในการอธิบาย “การรับประทานอาหารอย่างมีคุณค่า”
- อธิบายคุณลักษณะของเครื่องครัว
- กรรรมวิธีการปรุงอาหารแบบใช้น้ำแต่น้อย และประโยชน์ของมัน
- อธิบายว่ารีนา-แวร์ ไม่ใช่เพียงแค่ภาชนะทั่วไปเท่านั้น แต่เป็นระบบการปรุงอาหารเพื่อสุขภาพ
- เน้นย้ำในเรื่องความสามารถและความยั่งยืนของผลิตภัณฑ์เครื่องครัว



คุณอาจจะเลือกเปิดวิดีโอ “การรับประทานอาหารอย่างมีคุณค่า” ซึ่งจะอยู่ในหน้าแรกของโบรชัวร์การนำเสนอเครื่องครัวรีนา-แวร์ (RW720) ในช่วงสุดท้ายของวิดีโอ ให้คุณนำเสนอต่อด้วยแค็ตตาล็อกผลิตภัณฑ์ (RW760)

หากผู้มุ่งหวังมีความสนใจเครื่องกรองน้ำ ให้ใช้ :

โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำกับพันธมิตร
โลก (AQ700) หน้า 16-24

หรือ



(เพิ่มเติม)

วิดีโอเครื่องกรองน้ำ



เมื่อคุณใช้โบรชัวร์แนะนำ:

- อธิบายถึงเทคโนโลยีการกรองที่มีประสิทธิภาพสูง จำนวน ปริมาณการกรองที่มาก น้ำไหลแรงและระบบการกรองแบบ 3 ขั้นตอน
- ให้เน้นย้ำว่าเครื่องกรองน้ำ ของเราจะมีไส้กรองให้ 2 ชุดเพื่อการใช้งานที่ยาวนานขึ้น
- ย้ำอีกครั้งว่าจะสามารถประหยัดเงินได้มาก เมื่อเทียบกับการซื้อ น้ำดื่มบรรจุขวด

หลังจากคุณได้แนะนำผลิตภัณฑ์แล้วให้ถามคำถามนำเข้าไปที่การนำเสนอของคุณ ยกตัวอย่างเช่น คุณอาจจะถามว่า:

... | อะไรที่โดนใจคุณเป็นพิเศษ?

หรือ

... | คุณสนใจใฝ่ใถ่ที่คุณชอบ?

จากนั้น เปิดผลิตภัณฑ์ให้ดูและแนะนำในรายละเอียด

เปิด**เครื่องครัว**ให้ดู และแนะนำในรายละเอียด ให้ใช้ :



แค็ตตาล็อกผลิตภัณฑ์
(RW760)

และ:

- มุ่งเน้นไปยังผลิตภัณฑ์ที่ผู้มุ่งหวังสนใจ
- นำเสนอเครื่องครัวในรายละเอียดที่มากขึ้น
- นำเสนอการใช้งาน ร่วมกันของเครื่องครัวและเน้นย้ำว่า แต่ละชุด คือระบบการปรุงอาหาร ที่สามารถใช้งานร่วมกันได้ ยกตัวอย่าง เช่น สามารถ ใช้งานเป็นเตาอบแบบดัดซ์ หรือหม้อซอนนี่
- ใช้โอกาสนี้ในการพูดถึงเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อื่น ๆ เช่น อุปกรณ์เสริมต่าง ๆ

คุณสามารถอธิบายประโยชน์ของวิธีการปรุงอาหาร และคุณลักษณะของเครื่องครัวโดยการสาธิตซึ่งมีอยู่ใน**ภาคผนวก:**

- การสาธิต แสดงให้เห็นถึงการสูญเสียคุณค่าทางโภชนาการ: การทดสอบแครอท



- การสาธิตปรุงอาหารโดย “ใช้น้ำแต่น้อย”: ผักหลายชนิด (หากคุณมีภาษาจะจริง)



- การสาธิตการอบ : เค้กสับปะรด (หากคุณมีภาษาจะจริง)





เครื่องครัวรีนา-แวร์ จะขายได้โดยการเปรียบเทียบกับเครื่องครัวทั่วๆไปในเรื่องของความทนทานการใช้งานที่หลากหลายการรับประกัน และประโยชน์อื่น ๆ ที่บริษัทได้แจ้งไว้ในเอกสาร แต่คุณไม่สามารถกล่าวเกินจริงในเรื่องของการใช้ลูมิเนียม หรือ เทฟลอน (หรือ เครื่องครัวชนิดอื่น ๆ) การกล่าวประโยชน์หรือข้อความเป็นเท็จเกี่ยวกับเครื่องครัวชนิดอื่น ๆ เป็นเรื่องที่ผิดกฎหมาย

ในการอธิบายเกี่ยวกับเครื่องกรองน้ำ ให้ใช้ :

โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำกับ
พันธมิตรโลก (AQ700)
หน้าที่ 25-29



และ:

- แนะนำแต่ละรุ่น
- สอบถามผู้มุ่งหวังดูว่า เครื่องกรองน้ำรุ่นไหนที่เหมาะสมกับเขา ยกตัวอย่างเช่น คุณอาจจะพูดว่า:

คุณต้องการใช้น้ำกรองในการทำอาหาร?
คุณต้องการใช้แทนที่ ก๊อกน้ำเดิมที่มีอยู่ใช่ไหม?



เครื่องกรองน้ำรีนา-แวร์ มีประสิทธิภาพสูงในการกรองสิ่งสกปรก และเชื้อโรคในระดับนาโน อย่างไรก็ตาม คุณต้องไม่กล่าว หรือ กล่าวเป็นนัยว่า น้ำประปาที่บ้านลูกค้าไม่ปลอดภัยที่จะดื่ม

(เพิ่มเติม) ในช่วงท้าย ให้นำเข้าสู่การปิดการขาย ให้ใช้:

โปสเตอร์ผลิตภัณฑ์
(RW70)



และให้สรุปภาพรวมทั้งหมด ของผลิตภัณฑ์ ยกตัวอย่างเช่น คุณอาจจะพูดว่า:

ในหน้านี้คุณสามารถเห็นผลิตภัณฑ์ทั้งหมดโดยรวม
เรามี,,



เครื่องครัวรีนา-แวร์ เครื่องกรองน้ำ และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ
ไม่ได้เป็นสิ่งจำเป็น หรือ รักษาโรคอะไร โรคเบาหวานหรือโรค
อื่น ๆ และคุณต้องไม่กล่าวเกินจริงเกี่ยวกับเรื่องเหล่านี้



การมีผลิตภัณฑ์ 1 ตัวหรือมากกว่านั้น ติดตัวไปด้วยจะทำให้คุณ
สามารถสาธิตคุณประโยชน์ของรีนา-แวร์ต่อ ผู้มุ่งหวัง ได้ชัดเจน
ขึ้น และช่วยในการปิดการขาย หากคุณอยากทราบวิธีการได้
ผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์ฟรี คุณสามารถสอบถามได้ที่ผู้นำของคุณ

ขั้นตอนที่ 6 | ตารางที่ 6

การปิดการขาย

คุณกำลังก้าวเข้าสู่การปิดการขายผ่านการนำเสนอทั้งหมดด้วยการฝึกฝน คุณจะสามารถเรียนรู้ในช่วงเวลาที่ถูกต้อง หาวิธีการในการปิดการขาย บางครั้งคุณอาจจะต้องใช้เวลาที่มากกว่าและความพยายามที่มากกว่านั้น ขึ้นอยู่กับผู้มุ่งหวังแต่ละคนด้วย นอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ที่คุณมีต่อเขา และวิธีการนำเสนอของคุณอีกด้วย แนะนำให้ใช้ขั้นตอนดังต่อไปนี้ ตัวอย่างยั่วคะคุณเป็นผู้แทนใหม่ และยังไม่ประสบความสำเร็จในการขายมากนัก

กระบวนการปิดการขาย ทั้ง 4 ขั้นตอน

I. การแจ้งให้ทราบ



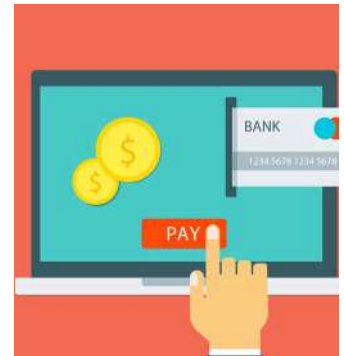
II. การทำเอกสาร



III. การอธิบายรายละเอียดของสัญญา



IV. การขอเงินมัดจำ



I. การแจ้งให้ทราบ

แจ้งราคาปกติ และราคาพิเศษที่นำเสนอ ณ ตอนนี ต่อผู้มุ่งหวัง โดยใช้เทคนิคการปิดการขาย

การแจ้งราคาปกติ

ในการแนะนำราคาคุณสามารถใช้ **คำถามข้อที่ 5 ในบัตรจับรางวัล (RW54)**

โดยการสมมุติว่า คุณขายได้แล้ว (ดูเทคนิคการปิดการขาย a-c):

5 มีคุณสมบัติอื่นใดที่ “ใช่” สำหรับคุณ
สินค้าอะไรที่คุณชอบมากที่สุด

แจ้งราคาปกติของสินค้าตัวนั้นแก่ผู้มุ่งหวังของคุณ และชี้ให้เห็นถึงมูลค่าต่าง ๆ ที่รวมอยู่ในตัวสินค้า ยกตัวอย่างเช่น คุณอาจจะพูดว่า:

รีนา-แวร์ต้องการให้ทุก ๆ คนเพลินไปกับคุณประโยชน์ของภาชนะ โดยราคาปกติของชุดนี้คือ บาท ซึ่งรวมถึงที่จะได้รับเพิ่มเติมมูลค่า บาท

และหยุดสักชั่วครู่ ปล่อยให้สังเกตอาการของผู้มุ่งหวังของคุณ ถ้าเขามีความกังวล หรือดูลังเล ให้ตามคำถามเพื่อที่จะทราบถึงความกังวลของเขา (ดูเทคนิคการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพในการสนทนา) ยกตัวอย่างเช่น คุณอาจจะถามว่า

คุณมีความกังวลเรื่องใด?

คุณกังวลเกี่ยวกับเรื่องของราคาใช่ไหม?

ฟังคำตอบของเขาและถามคำถามเพิ่มไปอีก ยกตัวอย่างเช่น คำถามเพิ่มเติมอาจจะเป็น :

คุณกังวลว่าจะต้องจ่ายเงิน ทั้งหมดล่วงหน้าใช่ไหม?

จากนั้นให้นำเสนอ ราคาพิเศษโดยใช้เอกสารใบราคาพิเศษจากบริษัท

นำเสนอข้อเสนอพิเศษ

ข้อเสนอพิเศษคือ โปรโมชั่นแบบจำกัดเวลาที่สร้างขึ้นเพื่อให้ช่วยต่อการปิดการขาย เป็นการนำเสนอราคาผลิตภัณฑ์ ที่ต่ำกว่าราคาปกติ

วิธีที่คุณแนะนำข้อเสนอพิเศษจะขึ้นอยู่กับว่าผู้มุ่งหวังของคุณตอบสนองต่อราคาปกติอย่างไร ตัวอย่างเช่น หลังจากปฏิบัติริยาเฮิลบ คุณอาจจะพูดว่า

“แต่/เอ๊ะ! เรามีข่าวดี...”

และหลังจากได้รับการตอบสนองในเชิงบวก หรือ ระดับกลาง ๆ แล้ว คุณอาจจะพูดว่า :

“และมีข่าวดีที่มากกว่านั้นอีก”

ทั้งสองกรณี ให้เพิ่มเติมว่า :

“ผลิตภัณฑ์นี้ รวมอยู่ในรายการส่งเสริมการขายพิเศษของเดือนนี้ด้วย เดี่ยวฉันจะให้คุณดู”

จากนั้น ให้ผู้มุ่งหวังดูรายการส่งเสริมการขายพิเศษของผลิตภัณฑ์นั้น

เมื่อนำรายการส่งเสริมการขายให้ผู้มุ่งหวังดู ให้ย้ำว่ามีของแถมเพิ่มเติมพิเศษ โดยเมื่อเทียบกับราคาปกติแล้ว จะสามารถประหยัดลงไปได้เท่าไร เพื่อให้เขารู้สึกดี หากเขาตัดสินใจที่จะซื้อ

ให้ใช้:

ใบราคาปัจจุบัน และ
ใบราคาพิเศษ



ใช้ใบราคาพิเศษ ซึ่งประกาศอย่างเป็นทางการโดยรีนา-แวร์เท่านั้น ไม่แจ้งราคาเกินจริงที่ไม่ได้มีอยู่ในรายการของบริษัท หรือ เสนอของแถมเพิ่มเติม หรือ การแจ้งลูกค้าว่าราคาพิเศษนี้ “มีเฉพาะวันนี้ เท่านั้น” หากมันไม่ใช่ความจริง

ใช้เทคนิคการปิดการขาย

นี่คือ 3 เทคนิค ที่คุณสามารถใช้ ในการปิดการขาย ทางเลือกและเวลาของแต่ละเทคนิค ขึ้นอยู่กับหลาย ๆ ปัจจัยเช่น ความคล่องตัวในการสนทนา และความสัมพันธ์ของคุณ กับผู้มุ่งหวัง โดยทั่วไปแล้วคุณสามารถใช้เทคนิคการปิดการขายได้ทันทีหลังจากที่คุณได้ใช้รายการส่งเสริมการขายพิเศษ ซึ่งเป็นข่าวดี

สมมติว่าผู้มุ่งหวังของคุณตัดสินใจแล้วว่าซื้อผลิตภัณฑ์และกำลังจะให้ข้อมูลเพิ่มเติม

ก. สมมติว่าปิดการขายแล้ว

กรอกเอกสารใบสั่งซื้อ ข้างต้นนี้ การสมมติว่าปิดการขายแล้วจะมีตัวอย่าง อยู่ในคำถามที่ 5 ของ**บัตรจับรางวัล** นอกจากนี้ หากผู้มุ่งหวังของคุณได้ทำการเลือกผลิตภัณฑ์ที่ต้องการแล้ว คุณสามารถถามต่อใน**คำถามข้อที่ 6** :

6	หากคุณซื้อสินค้า คุณสะดวกจะรับสินค้าวันใด
☐	_____ สัปดาห์
☐	เร็วที่สุด

และ/หรือถามว่า:

... | คุณจะใช้ชื่อใครในการเขียนเอกสารใบสัญญาซื้อ?

ข. การปิดการขายแบบตรงไปตรงมา

(ในบางครั้งอาจเรียกว่า การทดสอบการปิดการขาย)

ถามผู้มุ่งหวังของคุณด้วยคำถามง่าย ๆ ซึ่งจะเผยให้เห็นถึงข้อมูลเล็ก ๆ น้อย ๆ ซึ่งจะยืนยันถึงความเต็มใจที่ลูกค้าจะซื้อ ยกตัวอย่างเช่น คุณอาจจะถามว่า:

... | คุณลองนึกดูสิว่าจะสวยงามแค่ไหน หากภาชนะเหล่านี้ได้ไปอยู่ในห้องครัวของคุณ?

... | จะดีแค่ไหนหากคุณสามารถจับน้ำดื่ม อยู่เสมอ?

ตามด้วยคำถามที่ 6 ใน**บัตรจับรางวัล (RW54)** อีกทางเลือกหนึ่ง โดยการถามคำถามที่ 6 ก่อนเพื่อที่จะทดสอบว่า คุณใกล้ที่จะปิดการขายมากน้อยแค่ไหนแล้ว และหากผู้มุ่งหวังของคุณรู้สึกว่าคุณสามารถถาม คำถามว่า ใช่/ไม่ใช่ ดังที่กล่าวมาข้างต้น

ค. การปิดการขายแบบให้เลือก

ให้ผู้มุ่งหวัง เลือกระหว่าง 2 ทางเลือก : ไม่ว่าผู้มุ่งหวังจะตัดสินใจเลือกอะไร มันแปลว่าเขาซื้อแล้ว ยกตัวอย่างเช่น คุณอาจจะถามว่า

... | (หากผู้มุ่งหวังยังไม่ได้เลือกผลิตภัณฑ์เลย) *คุณคิดว่า คุณอยากจะเริ่ม ใช้เครื่องครัวเป็นชุดเซฟ / หรือ เซฟ // มากกว่ากัน?*

... | (หากผู้มุ่งหวังได้เลือกผลิตภัณฑ์ที่ชอบแล้ว) *คุณคิดว่า คุณสะดวกจ่ายเป็นเงินสด หรือ ใช้เป็นการผ่อนชำระมากกว่ากัน?*



ต้องมีความมั่นใจในการปิดการขาย อย่างล้นการปิดการขาย เพราะคิดว่าลูกค้ากำลังกดดันผู้มุ่งหวังของคุณ ผู้มุ่งหวังที่ต้อนรับคุณเข้าไปที่บ้านของเขาและตั้งใจฟัง การสารัตถของคุณ บางทีเขาอาจจะมีความตั้งใจที่จะซื้อบางสิ่งบางอย่างแล้ว

ดูตัวอย่างการปิดการขาย ซึ่งแสดงให้เห็นถึงการสนทนากับผู้มุ่งหวัง



II. กรอกเอกสาร

จบการปิดการขาย โดยการกรอกเอกสารดังต่อไปนี้:

- ใบสัญญาซื้อ (RW620)
- ข้อตกลงการผ่อนชำระ (RW621)
หากใช้วิธีการผ่อนชำระ



เพื่อให้กระบวนการและการส่งสินค้าล่าช้า ซึ่งจะมีผลทำให้ค่าคอมมิชชั่นและโบนัสของคุณลดลงไปด้วย คุณควรตรวจสอบให้แน่ใจในเรื่อง ดังต่อไปนี้:

- ข้อความที่เขียนในสัญญา เป็นภาษาเดียวกันกับที่ใช้ในการนำเสนอขาย
- ข้อความที่ใส่ในช่องว่าถูกกรอกต่อหน้าลูกค้า
- ข้อมูลถูกต้อง

หากผู้มุ่งหวังต้องการใช้การผ่อนชำระ ให้ขอเอกสารสนับสนุนเพื่อที่จะเร่งการดำเนินการให้เร็วขึ้น

เอกสารที่จำเป็นต้องใช้อาจจะแตกต่างกันในแต่ละประเทศ ยกตัวอย่างเช่น:

- บัตรประชาชน
- หลักฐานในการรับรองรายได้
- ใบเสร็จการซื้อแบบผ่อนชำระของผู้มุ่งหวัง
- ข้อตกลงการผ่อนชำระ
- ใบเสร็จค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำ, ค่าไฟ, หรืออื่นๆ)
- กิจการ หรือ เอกสารอ้างอิงส่วนตัว

โดยข้อมูลเหล่านี้สำคัญมากสำหรับแผนกที่ดูแลในเรื่องกระบวนการสั่งซื้อ การส่งของและการจ่ายค่าคอมมิชชั่น

เรียนรู้ การกรอกเอกสารให้ถูกต้อง:

แบบฟอร์มต่าง ๆ และคู่มือการเขียนสัญญา (RW530)



ติดต่อผู้นำขอคุณหากคุณมีคำถามเพิ่มเติมหรือคุณอาจจะฝึกฝนการกรอกใบสั่งซื้อและสัญญาในกรณีที่แตกต่างกันออกไป

III. อธิบายรายละเอียดของสัญญา

หลังจากกรอกเอกสารเรียบร้อยแล้ว ก่อนที่จะเซ็นสัญญาให้ ทบทวนข้อมูลทั้งหมดกับลูกค้าของคุณ โดยในขณะที่กำลังอธิบายรายละเอียดต้องแน่ใจว่าลูกค้าเข้าใจเงื่อนไขของสัญญา ซึ่งได้แก่:

- ราคาซื้อขาย
- ค่าธรรมเนียมในการจัดส่ง และการจัดการต่าง ๆ
- ค่าภาษีต่าง ๆ
- อัตราดอกเบี้ย (หากใช้วิธีการผ่อนชำระ)
- ยอดรวมที่จะต้องจ่ายสำหรับใบสั่งซื้อนี้
- เงื่อนไขในการยกเลิกและข้อบังคับ ด้านกฎหมายต่าง ๆ
- เงื่อนไขต่าง ๆ ในการซื้อ

IV. การขอเงินมัดจำ

มีหลายวิธีในการขอเงินมัดจำ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ของคุณ และ ผู้มุ่งหวัง รวมทั้งความคล่องตัวในการสนทนา ยกตัวอย่างเช่น คุณอาจจะพูดว่า:

... | คุณต้องการให้ดำเนินการสั่งซื้อของคุณด้วยวิธีใด?
หรือ

... | คุณต้องการจ่ายเงินมัดจำด้วยวิธีใด?
หรือ

... | คุณต้องการจ่ายเงินมัดจำด้วยเงินสด หรือ เป็นเช็ค
หรือ เป็นบัตรเครดิต?



คุณสามารถแสดงบัตรผู้แทนขายอิสระ (RW553) หากในประเทศของคุณมีใช้ รีนา-แวร์จะคืนเงินให้ลูกค้า หากตัวแทนไม่นำส่วนเงินไปยืมบริษัทฯ ซึ่งจะช่วยให้คุณสามารถจัดการกับปัญหาการขอเงินมัดจำและสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้ามากขึ้น

หากลูกค้าของคุณต้องการจ่ายเงินมัดจำโดยใช้บัตรเครดิตหรือบัตรเดบิต ให้เขียนเลขที่บัตรและวันหมดอายุบนหน้าบัตร หากจ่ายโดยใช้เงินสด เช็ค หรือการสั่งจ่ายเงินแบบธนาคารนิติ ให้นำส่งที่ สำนักงานบริหาร

ให้ลูกค้าทบทวนสัญญาทั้งหมดและลงนามบนสัญญา ยกตัวอย่างเช่น คุณอาจจะพูดว่า:

... | คุณช่วยลงชื่อลงนามในสัญญาฉบับนี้?

หลังจากนั้น ดิวสำเนา 1 แผ่น ของใบสัญญา ให้ลูกค้าและส่งสำเนาอีกฉบับหนึ่งให้สำนักงานบริหารเพื่อที่จะดำเนินการต่อไป

ขั้นตอนที่ 7 | ตารางที่ 7

การขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป

หากผู้มุ่งหวังทำการสั่งซื้อแต่ไม่ สนใจที่จะเข้าร่วมธุรกิจรีนา-แวร์ ให้คุณถามคำถามที่ 7 ในบัตรจับรางวัล (RW54):

7 | คุณสะดวกที่จะชำระเงินแบบใด
☐ เงินสด ☐ เช็ค ☐ บัตรเครดิต ☐ ฟอนชำระ

และจากนั้นให้ตามด้วยคำถามข้อที่ 8 และ 9:

8 | คุณรู้จักใครบ้างที่เอาไว้ใส่การปรุงอาหารที่มีคุณค่าโภชนาการให้แก่ครอบครัว และอยากชมการสาธิตของรีนา-แวร์

9 | คุณรู้จักใครที่สนใจหารายได้พิเศษใหม่ แล้วคุณล่ะ?

หากผู้มุ่งหวังไม่ได้ซื้อผลิตภัณฑ์ และไม่สนใจที่จะเข้าร่วมธุรกิจ คุณยังควมสามารถที่จะถามคำถามข้อที่ 8 และ 9



เมื่อคุณขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไปจากใครก็ตาม คุณจะต้องแจ้งก่อนว่าคุณจะติดต่อผู้มุ่งหวังคนนั้นเพื่อที่จะทำการขายหรือนำเสนอการเข้าร่วมธุรกิจ

ในการแจ้งผู้มุ่งหวัง หรือ ลูกค้า ว่าคุณจะทำติดต่อเพื่อเข้าไปเสนอขายหรือชักชวนให้เข้าร่วมธุรกิจนั้น หลังจากถามคำถามข้างต้น คุณอาจจะพูดว่า:

... | ฉันอยากจะบอกเล่าให้พวกเขาทราบเกี่ยวกับประโยชน์ของการเข้าร่วมทีมของฉัน และ ขออนุญาตให้ฉันได้ทำการสาธิตผลิตภัณฑ์ ถ้าคุณมีเบอร์โทรศัพท์ของเขา ฉันจะขออนุญาตโทรหาเขาในวันพรุ่งนี้

หลังจากนั้นหากผู้มุ่งหวัง/ลูกค้า ขอบคุณให้ชื่อมา ให้คุณบันทึกข้อมูลในการติดต่อขอผู้มุ่งหวังคนต่อไปลงในบัตรจับรางวัล หรือ อุปกรณ์อื่น ๆ ทั้งนี้ที่คุณมีเวลา ให้นำข้อมูลทั้งหมดใส่ไปที่รายการติดต่อของคุณ และเพิ่มรายชื่อเข้าไปใน **วกลมของบุคคลรอบข้าง (RW120)** ถ้ามันทำให้ง่ายขึ้น

ขั้นตอนที่ 8 | ตารางที่ 5

อธิบายถึงความแตกต่างของ
รีนา-แวร์อีกครั้งหนึ่ง

ให้ตามคำถามที่ 9 จากบัตรจับรางวัล (RW54) หากลูกค้าของคุณทำการซื้อผลิตภัณฑ์ และ ได้รับการโน้มน้าวด้วยคุณประโยชน์มากมายจากผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์ คุณสามารถใช้ความตื้นตันนี้ ในการอธิบายถึงความแตกต่างของรีนา-แวร์อีกครั้งหนึ่ง นี่เป็น 2-3 ตัวอย่างที่คุณสามารถใช้พูดได้

โดยทั่วไปแล้ว คุณอาจจะพูดว่า:



ผลิตภัณฑ์เหล่านี้ยอดเยี่ยมมาก ๆ และ กำลังจะเข้าไปสู่วิถีชีวิตของคุณ! คุณอาจจะ ส่วต่อความเป็นอยู่ที่ดีไปยังผู้คน อื่นรอบ ๆ ตัวคุณโดยการบอกเล่าเกี่ยวกับคุณประโยชน์ของ ผลิตภัณฑ์กับพวกเขาไหม?

หากลูกค้าซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องครัวคุณอาจจะพูดว่า:



ฉันเห็นว่า คุณชื่นชอบภาชนะเหล่านี้มาก ๆ เลย แล้วคุณดูเหมือนจะมีแรงบันดาลใจในการปรุงอาหารเพื่อสุขภาพมากขึ้น ฉันคิดว่า คุณอาจจะอยากบอกเล่าสิ่งดีๆ เหล่านี้ให้กับผู้อื่น ๆ จะดีไหมถ้าคุณได้มีโอกาสเข้าร่วมกับทีมงานของฉัน และ ส่วต่อคุณภาพชีวิตที่ดีให้กับบุคคลอื่น?

หากลูกค้าซื้อเครื่องกรองน้ำ คุณอาจจะพูดว่า:



ฉันพบว่า คุณชอบเครื่องกรองน้ำนี้มาก ๆ และ คุณมีแรงบันดาลใจอย่างมากในการที่จะช่วยลดปัญหาด้านสิ่งแวดล้อม จะดีไหมถ้าคุณได้มีโอกาสเข้าร่วมกับทีมงานของฉัน แล้วได้บอกต่อถึงจุดมุ่งหมายของเราไปยังผู้อื่น ๆ?

หากผู้มุ่งหวังไม่ได้ซื้อผลิตภัณฑ์ คุณยังคงสามารถที่จะอธิบายความแตกต่างของรีนา-แวร์ได้ ด้วยการสร้างโอกาสให้พวกเขาในการที่จะพัฒนาคุณภาพชีวิต ของตัวเขาหรือบุคคลรอบ ๆ เขา ยกตัวอย่างเช่น คุณอาจจะพูดว่า:



ฉันไม่รู้ว่าคุณมีบางสิ่งที่คุณต้องการ แต่ยังไม่สามารถซื้อได้ บ้างไหม หรือ คุณอาจจะต้องการรายได้เพิ่ม แต่รายได้จากธุรกิจรีนา-แวร์ของคุณ สามารถเปลี่ยนแปลงชีวิตของคุณได้ ในความเป็นจริงแล้ว ประสบการณ์ทั้งหมดในรีนา-แวร์ ได้เปลี่ยนแปลงชีวิตของคุณ ฉันขอให้คุณดูว่าเป็นอย่างไร...

หากผู้มุ่งหวังกับความสนใจ ให้อธิบายความแตกต่างของรีนา-แวร์ ดูขั้นตอนที่ 3 ของการนำเสนอ

หากผู้มุ่งหวัง/ ลูกค้ายังไม่สนใจ ให้ทำการกล่าวลา

การกล่าวลา

- กล่าวขอบคุณผู้มุ่งหวัง/ ลูกค้าที่ให้เวลาในการรับฟังการนำเสนอของคุณ และซื้อผลิตภัณฑ์ (หากเขาซื้อ)
- จิกส่วนล่างของบัตรจับรางวัล (RW54) ให้แก่ผู้มุ่งหวัง/ลูกค้า
- แจกโบรชัวร์ หรือ นามบัตร (หากคุณยังไม่ได้ให้ก่อนหน้านี้) และ แนะนำให้เขาติดต่อคุณหากมีคำถามเพิ่มเติม หรือ เปลี่ยนใจเพื่อที่จะเข้าร่วมธุรกิจ

ยกตัวอย่างเช่น คุณอาจจะพูดว่า:



(สำหรับลูกค้าใหม่) ขอบคุนสำหรับการให้เวลาฟังการนำเสนอและซื้อ.... ฉันแน่ใจว่าคุณจะรักมัน!ฉันจะส่วลิงก์ในการใช้งาน และดูแลรักษาเพื่อที่คุณจะได้เพลิดเพลินกับผลิตภัณฑ์ของคุณมากขึ้น นี่คือนเบอร์ติดต่อของฉัน คุณสามารถติดต่อฉันได้หากคุณมีคำถามเพิ่มเติม รวมทั้งแจ้งฉันได้ หากคุณมีความคิดที่จะร่วมธุรกิจกับทีมของฉัน



(สำหรับผู้มุ่งหวัง ที่ยังไม่เข้าร่วมธุรกิจ) ขอบคุนสำหรับการให้เวลาของคุณในการฟังการนำเสนอและให้โอกาสฉันได้แบ่งปันสิ่งที่เป็นแรงบันดาลใจที่สุดของฉัน และถ้าคุณตัดสินใจที่จะร่วมธุรกิจกับทีมของฉันกรุณาแจ้งให้ฉันทราบ

การติดตาม หลังจาก ชักชวนเข้าร่วมธุรกิจและการขาย

ตารางที่ 8

สมาชิกใหม่ในทีม หรือ ลูกค้าที่เกิดความพึงพอใจ เปรียบเสมือนการโฆษณาที่ดีที่สุดที่คุณมี พยายามทำให้ติดเป็นนิสัยในเรื่องของการติดตามหลังจากที่ได้ผู้สมัครใหม่หรือว่าปิดการขายแล้ว: ไม่ว่าจะเป็นการโทรหา การส่งข้อความ หรือการส่งอีเมลเพื่อที่จะสอบถามว่าพวกเขาเป็นอย่างไรบ้างและต้องการความช่วยเหลืออะไรบ้างไหม

การเป็นผู้นำที่ดี

หากคุณได้รับสมัครสมาชิกใหม่เข้ามาเป็นทีมงาน คุณควรจะโทรหา ส่งข้อความ หรือส่งอีเมลถึงเขาหรือเธอและสอบถามว่าพวกเขาเป็นอย่างไรบ้าง ยกตัวอย่างเช่น คุณอาจจะสอบถาม ถึงลิ้งค์ข้อมูลที่คุณส่งให้เขาก่อนหน้านี้ และ/หรือ การฝึกอบรมครั้งแรก ยกตัวอย่างเช่น:

... | คุณได้มีโอกาสเปิดดูข้อมูลที่จะช่วยให้คุณบ้างหรือยัง?
คุณคิดว่ามีประโยชน์ไหม?

... | คุณได้เข้าอบรมครั้งแรกหรือยัง? มันเป็นอย่างไรบ้าง?

... | คุณมีอะไรให้ช่วยบ้างไหม?

นำเสนอที่จะส่งลิ้งค์ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ของรีนา-แวร์ให้

หากคุณยังไม่ได้ ลงทะเบียนสมัครผู้มุ่งหวังของคุณในระหว่าง
การนำเสนอ อย่างลับข้อมูลการติดต่อพวกเขาที่จากรายการ
ติดต่อของคุณบ้างที่ คุณอาจจะย้ายพวกเขาไปอยู่ในกลุ่ม C ใน
วงกลมของบุคคลรอบข้าง (RW120) และทำบันทึกเอาไว้ว่า
จะโทรหาพวกเขาอีกทีภายหลัง เมื่อไหร่ และที่ไหนที่พวกเขาอยู่
เนื่องจากหลาย ๆ สิ่งหลาย ๆ อย่างอาจจะเปลี่ยนแปลงไป ยก
ตัวอย่างเช่น คุณอาจจะพูดว่า:

... | สวัสดี... นี่... เอนะ ผู้แทนขายตรงอิสระจากรีนา-
แวร์เราเคยคุยกันเมื่อ..... ที่แล้ว ฉันอยากจะลองโทร
มาสอบถามคุณว่าคุณเป็นอย่างไรบ้าง..... (หยุด
ชั่วคราวหนึ่ง ฟังการตอบรับ แล้วค่อยพูดต่อกลับไป)

การเข้าอบรมครั้งแรกเป็นอย่างไรบ้าง?



การบริการหลังการขาย

เมื่อผลิตภัณฑ์ถูกส่งถึงมือลูกค้าแล้ว ให้โทรหา ส่งข้อความ หรือ ส่งอีเมลหาลูกค้าของคุณ เพื่อที่จะกล่าวชื่นชมในการซื้อครั้งนี้ของลูกค้า พูดเกี่ยวกับคุณประโยชน์ บางทีอาจจะพูดถึงความคิดเห็นที่เป็นบวกของลูกค้าเอง พยายามตอบคำถามในสิ่งที่ลูกค้าอาจจะมี ความกังวลและข้อสงสัย

ยกตัวอย่างเช่น คุณอาจจะพูดว่า:

ฉันคิดว่า ชุดเครื่องครัว/เครื่องกรองน้ำ ที่คุณได้ซื้อไป มันยอดเยี่ยมมาก คุณจะเพลิดเพลินไปกับมัน! คุณมีข้อสงสัยเกี่ยวกับวิธีการใช้งานผลิตภัณฑ์หรือไม่? คุณรู้จักใครบางคนที่เขาอาจจะมีความสนใจในผลิตภัณฑ์เหล่านี้ไหม?

หลังจากนั้นอธิบายความแตกต่างของรีโน-แวร์อีกครั้งหนึ่ง ยกตัวอย่างเช่น คุณอาจจะพูดว่า:

เนื่องจากคุณได้มีโอกาสทดลองใช้ผลิตภัณฑ์แล้ว ฉันไม่แน่ใจว่าคุณมีความคิดที่อยากจะร่วมธุรกิจกับทีมของฉันไหม.....

ผู้แทนขายตรวจสอบรีโน-แวร์หลาย ๆ ท่าน มาจากการเป็นลูกค้ามาก่อนและรักในผลิตภัณฑ์ของเรามากๆ พวกเขาจึงอยากจะแบ่งปันสิ่งดี ๆ นี้ให้กับทุกคน!



ส่งเนื้อหาข้อความของรีโน-แวร์ ที่อยู่ใน สื่อสังคมออนไลน์ ให้ลูกค้าของคุณ รวมทั้งวิดีโอการใช้งานและการดูแลรักษา และวิดีโออื่น หรือข้อความที่เกี่ยวกับการใช้งานผลิตภัณฑ์

คุณมีคำถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับวิธีการใช้งานผลิตภัณฑ์ไหม?



สรุปโดยย่อ: การเป็นผู้นำเสนอของรีนา-แวร์ที่ประสบความสำเร็จ



ตั้งเป้าหมายให้ชัดเจน
มุ่งมั่นที่จะบรรลุผล ใน
“การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ”



แสดงความกระตือรือร้น
มีแรงบันดาลใจและรักในบริษัท จุดมุ่งหมาย
ความแตกต่าง และผลิตภัณ์ที่ผ่านการสื่อสาร
ทั้งด้วยคำพูด และการสื่อสารที่ไม่ใช่คำพูด



การฟัง
ใช้เทคนิคการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ
เพื่อที่จะเข้าใจความต้องการของผู้มุ่งหวัง
ได้ดีขึ้น



ทำร่วมกับผู้มุ่งหวังเป็นผู้ที่น่าสนใจที่สุด
เน้นย้ำในการพัฒนาคุณภาพชีวิตของผู้มุ่ง
หวัง โดยการแบ่งปันผลิตภัณ์ และความ
แตกต่างของรีนา-แวร์ ด้วยวิธีที่ตอบสนอง
ความต้องการของผู้มุ่งหวังมากที่สุด



เรียบร้อยดูดีเสมอ
แต่งตัวให้เหมาะสม ดูดี
มีความเป็นมิตร และ
เข้าถึงง่าย



การจัดระเบียบ
ทุกเรื่องจำเป็นที่จะต้องนำเสนอหรือไม่



การนำเสนอที่จะบรรลุผลสำเร็จนั้น ขึ้นอยู่กับหลาย ๆ ปัจจัย แต่ตัวคุณคือปัจจัยที่สำคัญที่สุด
ผู้นำเสนอที่ประสบความสำเร็จจะพยายามหาทางที่จะช่วยผู้มุ่งหวังเสมอ

การจัดการกับ ข้อโต้แย้ง

- อะไรคือข้อโต้แย้ง?
- กระบวนการ L.C.O.
- ข้อโต้แย้งที่พบบ่อยที่สุด
- สรุปโดยย่อ : แนวปฏิบัติในการจัดการข้อโต้แย้ง

PROSPECT



การสื่อสารและการนำเสนออย่างมีประสิทธิภาพจะช่วยให้คุณเพิ่มโอกาสในการชักชวน หรือ ปิดการขายได้ อย่างไรก็ตาม ผู้มุ่งหวังมักจะมีข้อโต้แย้ง และสิ่งที่สำคัญก็คือ เราจะจัดการกับข้อโต้แย้งเหล่านั้นเหมือนกับเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการชักชวนหรือกระบวนการขาย

ในการจัดการกับข้อโต้แย้ง คุณสามารถ:

- 🎯 ชักชวนหรือขายผลิตภัณฑ์ได้จนจบกระบวนการ
- 🎯 แสดงให้ผู้มุ่งหวังเห็นว่าคุณใส่ใจพวกเขา และ คุณมีความคำนึงถึงเขาอย่างจริงจัง
- 🎯 สร้างความไว้วางใจอย่างต่อเนื่อง และ เสริมสร้างความร่วมมือร่วมใจกับผู้มุ่งหวังของคุณ เพื่อที่จะรู้สึกสบายใจในการเข้าร่วมธุรกิจ หรือซื้อผลิตภัณฑ์จากบริษัทของคุณ

อะไรคือข้อโต้แย้ง?

ข้อโต้แย้งคือ ความกังวล หรือ ประเด็นปัญหาต่าง ๆ ที่ผู้มุ่งหวังมีอยู่ และ ทำให้คุณไม่สามารถปิดการขาย หรือ ชักชวนเขาได้ โดยผู้มุ่งหวังอาจจะไม่ได้แสดงออกถึงข้อโต้แย้งนั้น แต่อาจจะใช้เป็นข้ออ้างที่จะไม่ซื้อผลิตภัณฑ์หรือ เข้าร่วมธุรกิจ

ข้อโต้แย้งโดยทั่วไปจะเกี่ยวข้องกับความต้องการ ด้วยการถาม และการฟังด้วยหัวใจ คุณจะค้นพบความต้องการที่อยู่ภายใต้ข้อโต้แย้งนั้น อย่าคิดว่าข้อโต้แย้งคือปัญหา หรือ เป็นการปฏิเสธโดยเหตุผลส่วนตัว : ให้ออข้อโต้แย้งนั้นเป็นโอกาสที่จะได้ช่วยเหลือผู้มุ่งหวังของคุณให้สามารถพบความต้องการของตัวเองได้

ข้อโต้แย้งเกิดขึ้นจาก 2 สาเหตุหลัก ๆ :

ผู้มุ่งหวังของคุณ
ต้องการข้อมูลมากขึ้น

ผู้มุ่งหวังของคุณไม่เข้าใจ
และ ต้องการการชี้แจง

โดยทั่วไปแล้ว มันไม่จำเป็นเสมอไปที่จะจัดการข้อโต้แย้งของผู้มุ่งหวังได้ทั้งหมด มันอาจจะทำให้เสียเวลา และ อาจทำให้คุณยิ่งห่างไกลจากการปิดการขาย หรือ จบการเจรจาได้ คุณควรฟังข้อโต้แย้งทั้งหมด แยกแยะประเด็นหลัก หาข้อโต้แย้งจริง ๆ และพยายามจัดการกับมัน บ่อยครั้งที่ข้อโต้แย้งเล็กน้อย ๆ น้อย ๆ จะหายไปเอง คุณสามารถทำตามขั้นตอนดังต่อไปนี้



กระบวนการ L.C.O.

(ฟัง • ยืนยัน • การนำเสนอ)

คุณสามารถจัดการข้อโต้แย้งในการชักชวนทีมงาน หรือ การขาย โดยการ ใช้กระบวนการ L.C.O. การฟัง การยืนยัน และ การนำเสนอ ด้วยกระบวนการนี้ คุณไม่ได้แก้ข้อโต้แย้งด้วยตัวคุณเอง คุณนำเสนอทางเลือก: ให้ผู้มุ่งหวังเป็นคนแก้ข้อโต้แย้งด้วยตัวเอง



1. การฟังข้อโต้แย้ง

ตั้งใจฟัง สิ่งที่ผู้มุ่งหวังของคุณกำลังสื่อสารกับด้วยคำพูด (วาจา) และแบบไม่ใช้คำพูด (สีหน้า ภาษากาย และน้ำเสียง) ผู้มุ่งหวังของคุณอาจจะไม่ได้แสดงออกมาในสิ่งที่เขากล่าวจริงๆ หรือบางทีอาจจะพยายามซ่อนมันไว้ด้วยการบอกข้อโต้แย้งที่ไม่จริงออกมา ฟังให้รู้ถึงข้อโต้แย้งที่แท้จริง คุณจึงจะสามารถจัดการได้ เพื่อที่จะทำเช่นนี้ได้ คุณต้องรับทราบข้อโต้แย้ง และตามด้วยคำถาม ยกตัวอย่างเช่น คุณอาจจะพูดว่า:

ฉันเข้าใจ (การรับทราบ) และอะไรคือสิ่งที่คุณกังวลมากที่สุด? (การถาม)

ฉันเข้าใจ และอะไรที่จะทำให้คุณสามารถตัดสินใจเข้าร่วมได้ในวันนี้?

ดูเหมือนว่าคุณมีเหตุผลบางอย่างที่อยากจะบอก คุณยินดีที่จะบอกเราไหม?

ให้ผู้มุ่งหวังของคุณตอบ พยายามตั้งใจฟังมากที่สุดเพื่อที่จะเข้าใจความต้องการของเขาให้ได้ หากผู้มุ่งหวังตอบเบี่ยงเบนไปจากการตอบข้อโต้แย้งในครั้งแรก ให้ตามด้วยคำถามติดเพื่อที่จะรวบรวมข้อมูลให้มากขึ้น และหยุดชั่วคราวเพื่อให้ผู้มุ่งหวังได้คิดคำตอบอย่างลึกซึ้งมากขึ้น แล้วคุณค่อยทำการสนทนาต่อ



การถามผู้มุ่งหวังของคุณ: แสดงให้เห็นถึงความสนใจที่คุณมีต่อเขา และช่วยสร้างให้เกิดบรรยากาศ แห่งการเชื่อมโยงกันระหว่างคุณและผู้มุ่งหวังของคุณ

2. การยืนยันข้อโต้แย้ง

คุณต้องการทำความเข้าใจข้อโต้แย้งให้ชัดเจน และต้องการได้รับอนุมัติจาก ผู้มุ่งหวังของคุณ ให้ตามด้วยคำถามปิดและหยุดชั่วคราว คุณต้องการคำตอบว่า “ใช่” ซึ่งจะเป็นช่วงเวลาที่ดี ที่จะคาดเดาความรู้สึก และความต้องการของผู้มุ่งหวังเหมือนที่เห็นมาแล้วในการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ : คุณรู้สึก.... (ความรู้สึก) เพราะว่าคุณต้องการ ใช้นิยาม (ความต้องการ)?

3. นำเสนอทางเลือก

คนทุกคนต้องการทางเลือก ให้นำเสนอทางเลือกที่เป็นไปได้ เพื่อที่จะจัดการกับข้อโต้แย้ง ด้วยการให้ทางเลือก ผู้มุ่งหวังของคุณจะแก้ไขข้อโต้แย้ง และคุณจะสามารถไปต่อได้ อย่างไรก็ตาม เพื่อที่จะนำเสนอทางเลือกที่เหมาะสมจำเป็นอย่างยี่งว่าคุณจะต้องมีความรู้เรื่องความแตกต่างของรีนา-แวร์คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ ราคา และ นโยบายในเรื่องการผ่อนชำระ



ตัวอย่างด้านล่างนี้ แสดงให้เห็นถึงการฟัง การหยุด และการถามคำถาม มันจำเป็นที่จะกำหนดข้อโต้แย้ง แยกแยะความต้องการและปิดการขย

คุณ: ผลิตภัณฑ์ตัวไหนที่คุณชอบมากที่สุด?

ผู้ร่วมหวั: ชอบชุดเซฟ II แต่ ไม่รู้สิ ฉันยังไม่มั่นใจ

คุณ: อะไรที่ทำให้คุณยังไม่มั่นใจ?

ผู้ร่วมหวั: ภาชนะเหล่านี้มันดินะ แต่...

คุณ: ...

ผู้ร่วมหวั: ฉันกังวลว่ามันจะเสียหาย...

คุณ: ถ้าฉันแสดงให้เห็นว่าง่ายแค่ไหนที่จะดูแลภาชนะเหล่านี้ และนั่นก็เป็นเหตุผลที่ทำให้เราสามารถรับประกันตลอดอายุการใช้งาน เหตุผลเหล่านี้ ช่วยให้คุณตัดสินใจได้ไหม?

ผู้ร่วมหวั: ใช่ แต่ฉันอยากจะปรึกษากับสามีของฉันก่อน

คุณ: ฉันเข้าใจนะ คุณอยากจะให้ฉันช่วยนำเสนอ และอธิบายให้กับสามีของคุณเพื่อที่เขา จะได้เรียนรู้เกี่ยวกับคุณประโยชน์ของสินค้า ใหม่?

ผู้ร่วมหวั: จริง ๆ แล้ว เครื่องครัวชุดนี้ราคาแพงมาก และเราไม่สามารถที่จะซื้อได้ตอนนี้

คุณ: อันนี้เป็นสิ่งที่คุณกังวลมากที่สุดใช่ไหม? คนมีความกังวล เพราะคุณชอบสินค้าแต่คุณต้องการจะแน่ใจก่อนว่าคุณสามารถที่จะ จ่ายได้ใช่ไหม?

ผู้ร่วมหวั: ใช่

คุณ: ฉันเข้าใจ และคุณไม่จำเป็นต้องจ่ายทั้งหมดเป็นเงินสด ด้วยโปรแกรมการผ่อนชำระของเรา คุณสามารถจ่ายเงินมัดจำขั้นต่ำ เท่านั้น และ คุณสามารถนำส่วนที่เหลือไปแบ่งชำระได้อย่างสบาย หรือ คุณจะใช้เป็นบัตรเครดิตก็ได้

ผู้ร่วมหวั: ฉันสนใจในโปรแกรมการผ่อนชำระ

คุณ: เยี่ยมเลย! เราสามารถเอกสารสัญญากันได้เลย และ ฉันจะบอกคุณว่าคุณจะต้องจ่ายเดือนละเท่าไร.....

ข้อโต้แย้งที่มักเกิดขึ้นบ่อย ๆ

ในการนำเสนอทุก ๆ ครั้งจะมีความแตกต่าง และจะมีข้อโต้แย้งหลากหลาย ขึ้นอยู่กับผู้ฟังหรือแต่ละคนอย่างไรก็ตาม ข้อโต้แย้งที่เกิดขึ้นบ่อยที่สุด สามารถรวบรวมออกมาเป็น 3 กลุ่ม ด้านล่างนี้ เป็นข้อ โต้แย้งที่พบบ่อยที่สุดในแต่ละกลุ่ม และมีข้อแนะนำว่า คุณควรจัดการกับมันอย่างไร

โดยคุณอาจจะพบตัวอย่าง ขอบข้อโต้แย้งที่มากขึ้นในแบบฝึกฝน ลองจินตนาการดูว่าข้อโต้แย้งก็เหมือนกับขึ้นขบวนรถไฟ และ การที่เราสามารถจะขจัดข้อโต้แย้งไปได้ ก็จะเหมือนกับการเดินขึ้นบันไดที่ละขั้น เพื่อที่จะให้ใกล้กับผู้ฟังหรือขอคุณ หรือ เป้าหมายขอคุณนั่นเอง

1

การนัดหมาย / การเข้าถึง



ข้อโต้แย้ง

ฉันไม่มีเวลา

ฉันไม่สนใจ

คำตอบ

คุณอาจจะได้รับผลิตภัณฑ์ที่น่ามหัศจรรย์มาก ๆ ...

OK ฉันจะโทรหาคุณ / มาหา
คุณอีกครั้งในพรุ่งนี้ช่วงเช้า

3

การขาย

ข้อโต้แย้ง

ฉันมีอยู่บ้างแล้วคล้าย ๆ กัน
(โดยทั่วไปจะอ้างถึงเครื่องครัวอื่น ๆ
และ บ่อยครั้งพบว่าไม่ใช่เรื่องจริง)

ฉันไม่สามารถซื้อได้ในตอนนี้

ฉันไม่มีเงิน

ฉันขอคิดดูก่อน

ฉันต้องคุยกับสามี / ภรรยาของฉันก่อน

คำตอบ

OK คล้าย ๆ กัน ก็หมายความว่าไม่ได้เหมือนกัน เครื่องครัวของรีนา-แวร์มี.....
(พูดถึงคุณสมบัติหลัก และ ประโยชน์ที่จะได้รับอีกครั้ง)

อะไรคือ สิ่งที่จะทำให้คุณตัดสินใจได้ในวันนี้?

ฉันเข้าใจ มันน่าจะช่วยให้ฉันจะบอกว่าคุณไม่ต้องจ่ายเงินสดทั้งก้อน และ
คุณสามารถแบ่งชำระเป็นรายเดือนได้ ในจำนวนเงินที่คุณสามารถจ่ายได้?

ดูเหมือนว่าคุณมีเหตุผลที่จะพูดแบบนั้น อะไรคือสิ่งที่คุณกังวลมากที่สุด? เป็นเรื่อง
ของตัวผลิตภัณฑ์หรือไม่ หรือเป็นเรื่องราคา หรือเป็นเรื่องอื่น ๆ ? (จากนั้นจึงค่อย
จัดการกับประเด็นนั้น ๆ)

มันจะดีกว่าไหม ถ้าฉันมีโอกาสที่จะนำเสนอให้กับสามี/ภรรยา ของคุณ เพื่อที่จะให้เขา
เห็นคุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์รีนา-แวร์?

(หากไม่สามารถขออนุญาตนำเสนอครั้งที่ 2 ได้)

ฉันเข้าใจ และคิดว่าถูกต้องแล้วที่คุณจะต้องทำการตัดสินใจร่วมกัน แต่คุณรู้ไหมว่า ลูกค้า
ของฉันบางคนซื้อผลิตภัณฑ์เหล่านี้โดยไม่ต้องบอกให้สามี/ภรรยา ทราบก่อนเลย พวกเขา
บอกฉันว่าสามี/ภรรยา ของพวกเขาชอบในผลิตภัณฑ์

2

การสรรหาผู้สมัครใหม่

ข้อโต้แย้ง

ฉันไม่รู้ว่าจะขายอย่างไร

ฉันไม่รู้จกใครเลยที่จะนำไปขายให้

คำตอบ

มันจะดีกว่าไหม ถ้าฉันบอกคุณว่ามีคนมากมายเลย ที่คุณสามารถไปขายให้
ได้?

แล้วถ้าคุณได้รับการอบรมในวิธีการขายล่ะ?



สรุปโดยย่อ: แนวปฏิบัติในการจัดการ กับข้อโต้แย้ง

1

อย่าปฏิเสธ **ให้ยอมรับ** ยินดีรับข้อโต้แย้งด้วยหัวใจที่เปิดกว้าง ข้อโต้แย้งเหล่านั้นคือ โอกาสที่จะทำให้เราทราบข้อมูลที่มากขึ้นเกี่ยวกับผู้มุ่งหวัง เพื่อที่จะทำให้การนำเสนอของเรามีประสิทธิภาพและคุณจะสามารถได้สมาชิกใหม่มาร่วมงานหรือปิดการขายได้

2

อย่าเพิกเฉย **ให้สำรวจ** ดูเหตุผล และขอบเขต ฟัง ข้อโต้แย้งของ ผู้มุ่งหวังของคุณ ทั้งหมด ลองสำรวจและแยกแยะประเด็นหลัก หรือ สิ่งที่เป็นข้อเท็จจริง และพยายามจัดการมัน นอกเหนือจากนั้น ข้อโต้แย้งเล็ก ๆ น้อย ๆ จะหายไปเอง

3

อย่าพยายามขัดแย้ง **ให้รับทราบ** ไม่ว่าข้อโต้แย้งจะอยู่ในระดับใดก็ตาม ให้คุณแสดงการรับรู้ออกมา เป็นอันดับแรก มันจะช่วยบรรเทาระดับของข้อโต้แย้งนั้น และค่อย ๆ สำรวจมัน

4

พยายามหาทางออก ร่วมกันกับผู้มุ่งหวัง เน้นย้ำว่าสิ่งใดที่คุณและผู้มุ่งหวังหาทางบรรจบกันได้ จะช่วยให้ผู้มุ่งหวังยอมรับในคำแนะนำของคุณ และช่วยให้คุณได้มีโอกาสไปต่อ

5

นำเสนอเพื่อติดตาม หากคุณไม่มีข้อมูลที่จะตอบกลับข้อโต้แย้งที่สำคัญ ให้คุณแจ้งไปตามนั้นจริงๆ แสดงให้ผู้มุ่งหวังทราบว่า หากคุณได้ข้อมูลมาเพิ่มเติมคุณจะแจ้งให้เขาทราบโดยเร็วที่สุด และ ให้สนทนาต่อในเรื่องถัดไป (จากนั้นให้ทำบันทึกและกลับมาตอบข้อมูลในเวลาต่อมา)



เริ่มเดี๋ยวนี้เลย!

จัดระเบียบกิจกรรมตัวต่อไปนี้กับทีมงานของคุณ หรือขอให้ผู้นำของคุณทำกิจกรรมเหล่านี้



การสังเกตการณ์ (1) การจัดให้ผู้แทนไปพบ ผู้มุ่งหวังกับคุณ ซึ่งพวกเขาจะได้เห็นคุณนำเสนอ ให้เขากรอกแบบฟอร์มสังเกตการณ์



สร้างสมมติฐานการนำเสนอขึ้นมา จัดให้มี โอกาสที่จะให้ทีมงาน ได้สลับกันเป็นผู้มุ่งหวังและผู้แทน สังเกตการณ์ นำเสนอของพวกเขาก็กรอกแบบฟอร์มให้ข้อเสนอแนะ



การสังเกตการณ์ (2) ไปพร้อมกับผู้แทนขายเพื่อที่จะพบผู้มุ่งหวัง โดยให้ผู้มุ่งหวังเป็นคนนำเสนอด้วยตัวเอง และกรอกแบบฟอร์มให้ข้อเสนอแนะ



การให้ข้อเสนอแนะ เมื่อได้ทำขั้นตอนที่ 1-3 แล้ว คุณต้องมีการถ่ายทอดข้อเสนอแนะ จากการสังเกตการณ์ของคุณ แล้วสอบถาม และตอบคำถาม



ปรับกำหนดการอยู่เสมอ เพื่อให้เขารับว่าคุณจะจัดทำการสัมมนาแบบนี้อีกเมื่อไหร่ คุณควรจะทำด้วยวิธีที่เพลิดเพลิน ยกตัวอย่างเช่น การใช้เกมการเล่นในภาคผนวก

คำศัพท์



คลังคำศัพท์นี้ นำเสนอให้คุณเห็นรายการคำศัพท์ทางอุตสาหกรรมที่สำคัญ และคำสำคัญรวมทั่ววลีอื่น ๆ ที่ปรากฏในการสัมมนาครั้งนี้ รายการเหล่านี้มีการเรียงตามตัวอักษร และ คำจำกัดความรวมถึงความหมายที่ใช้ในรีนา-แวร์

“การรับประทานอาหารอย่างมีคุณค่า”:	(ศิลปะแห่งการรับประทานอาหารอย่างมีคุณค่า) เป็นแนวคิดของรีนา-แวร์ที่ไม่ใช่แต่เพียงการรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ แต่เป็นความเพลิดเพลินในการรับประทานอาหารที่มีรสชาติ สัมผัสและสีสันรวมทั้งการแบ่งปันให้กับผู้ที่เขารัก “การรับประทานอาหารอย่างมีคุณค่า” หรือศิลปะแห่ง “การรับประทานอาหารอย่างมีคุณค่า” เป็นส่วนหนึ่งของเป้าหมายหลักของรีนา-แวร์ ในเรื่องการเพลิดเพลินไปกับการใช้ชีวิต โดยเป้าหมายหลักนี้รวมทั้ง จุดมุ่งหมายของรีนา-แวร์ และความแตกต่างของผลิตภัณฑ์อีกด้วย
จุดมุ่งหมาย:	(จุดมุ่งหมาย หรือ จุดมุ่งหมายของเรา) หมายถึงพันธกิจในเรื่องสิ่งแวดล้อมของรีนา-แวร์ : การลดการใช้ขวดพลาสติกที่ใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้ง ซึ่งสามารถสรุปเป็นสโลแกนของจุดมุ่งหมายว่า “พลาสติกน้อยลงเท่าไร โลกก็สะอาดขึ้นเท่านั้น”
การเข้าถึงตลาดเย็น:	การเข้าถึงกลุ่มคนที่คุณไม่รู้จักมาก่อน และ คุณไม่ได้คาดหว้งมาก่อน เนื่องจากคุณไม่ได้ทำการนัดหมายมาก่อน
การนัดพบแบบเย็น:	การเข้าพบ หรือ เยี่ยมเยียน ผู้มุ่งหวังโดยที่ไม่ได้นัดหมาย หรือคาดคิดมาก่อน
ตลาดเย็น:	คนแปลกหน้า : คนที่คุณไม่รู้จักมาก่อน และ เป็นคนที่คุณไม่มีการเชื่อมต่อใด ๆ ถึงพวกเขา
ผู้แทนระดับ Consultant:	ผู้แทนที่สมัครเข้ามาใหม่ อยู่ในระดับเริ่มต้นของตำแหน่ง โดยผู้แทนสามารถขึ้นตำแหน่งได้ 7 ครั้ง และสามารถขึ้นไปถึงตำแหน่งของ Platinum Executive leader ได้
ความแตกต่าง:	(ความแตกต่างของรีนา-แวร์ หรือ ความแตกต่าง) ในสมัยก่อนเราเรียกว่า โอกาส โอกาสทางธุรกิจของรีนา-แวร์ คำคำนี้ใช้อ้างอิงในหลาย ๆ สิ่งทั้งรีนา-แวร์ แตกต่างจากบริษัทขายตรงอื่น ๆ และเป็นเรื่องราวที่รีนา-แวร์ได้นำเสนอโอกาสทางธุรกิจให้กับผู้คน โดยสามารถเปลี่ยนแปลงชีวิตของพวกเขาได้
การลงทะเบียนสมัคร:	การลงทะเบียนเพื่อสมัครเข้าเป็นผู้แทนขายตรงอิสระใหม่
ความรู้สึ:	อารมณ์: ในบริบทของการสื่อสารที่เห็นอกเห็นใจหรือไม่ใช้ความรุนแรง, โดยความรู้สึจะเชื่อมโยงไปยังสัญญาณขอความต้องการ โดยความรู้สึจะแตกต่างกันออกไป เมื่อความต้องการของเขาได้รับการตอบรับ และเมื่อความต้องการไม่ได้รับการตอบรับ
ผู้แทนขายตรงอิสระ:	บุคคลซึ่งเขาหรือเธอเป็นเจ้าของธุรกิจรีนา-แวร์ ซึ่งหมายถึงทุก ๆ ระดับ ตั้งแต่ผู้แทนระดับที่ปรึกษา ไปจนถึงระดับ Platinum executive leader
ประเด็นปัญหา:	ปัญหา ความยากลำบาก หรือ องค์กรที่ซับซ้อนง่าย ๆ ในการสื่อสาร แบบเห็นอกเห็นใจ หรือ ไม่ใช้ความรุนแรง ประเด็นปัญหาคือ สิ่งที่เกี่ยวข้อง และ เป็นสิ่งที่แสดงออกให้เห็นถึงความต้องการ
ผู้นำ:	ในการสัมมนาครั้งนี้ ผู้นำหมายถึง ผู้แทนซึ่งคอยนำพาทีมมาน โดยไม่ได้หมายถึงตำแหน่งที่ทำได้จริง ๆ ของบุคคลนั้น

ตลาด:	กลุ่มคนที่คุณสามารถเข้าถึงเพื่อที่จะชักชวนร่วมธุรกิจ และ ขายสินค้า
ความต้องการ:	สิ่งที่ต้องการ หรือ จำเป็น : ในการสื่อสารแบบเห็นอกเห็นใจหรือไม่ใช้ความรุนแรง ความต้องการคือ แกนหลักของสิ่งที่เรานึกถึง พุด และกระทำ ซึ่งถูกแสดงให้เห็นบ่อย ๆ ด้วยความรู้สึก และส่วนสัญญาณออกมาทางประเด็นปัญหา ความต้องการเป็นเรื่องสากล: ทุก ๆ คนมีความต้องการ สิ่งที่จะเปลี่ยนแปลง คือ ลำดับของความต้องการเหล่านั้น ในการสื่อสารแบบเห็นอกเห็นใจ หรือ ไม่ใช้ความรุนแรงความต้องการเป็นเรื่องเชิงบวกเสมอหมายความว่า มันเป็นเรื่องที่ เราต้องการ มันไม่ใช่เป็นเรื่องที่เราไม่ต้องการ
การสื่อสารแบบไม่ใช้คำพูด:	การสื่อสารโดยปราศจากคำพูดใด ๆ มันรวมถึงการแสดงออกทางพฤติกรรม เช่น การแสดงออกทางสีหน้า กิริยา และ น้ำเสียง (ระดับเสียง การใส่ระดับ โทนเสียง ความเร็ว) เช่นเดียวกับ การแต่งกาย ท่าทาง และ ระยะห่างระหว่างคนสองคนหรือมากกว่านั้น
ข้อโต้แย้ง:	ความกังวลที่ผู้มุ่งหวังของคุณมี และ มันกำลังทำให้เขา หรือ เธอไม่เข้าร่วมธุรกิจ หรือ ไม่ซื้อผลิตภัณฑ์
ผู้มุ่งหวัง:	กิมวานในอนาคต ลูกคำในอนาคต หรือทั้งสองอย่าง
บุคคลอ้างอิง:	หลัก ๆ แล้วหมายถึง บุคคลที่มีใครอีกหนึ่งคนแนะนำให้กับคุณ : ในบางครั้ง เป็นการกระทำที่อ้างถึงบุคคลคนนั้นไปที่อีกคนนึง
กิมวาน:	จำนวนของผู้แทนอิสระภายใต้กลุ่มเดียวกัน
สมาชิกในทีม:	ผู้แทนขายตรงอิสระใหม่ในกิมวานของคุณ
การสื่อสารด้วยคำพูด:	เป็นการสื่อสารโดยใช้คำพูด : หมายถึง สิ่งที่เขาพูด (ไม่ได้หมายถึงเขา หรือ เธอพูดอย่างไร)
การเข้าถึงตลาดร้อน:	เป็นการเข้าถึงบุคคลซึ่งคุณรู้จักโดยตรงหรือทางอ้อม หรือ เป็นการเข้าถึงคนที่คาดหว้งไว้แล้ว เขาว่าคุณได้ทำการนัดหมายเอาไว้แล้ว
ตลาดร้อน:	ผู้คนซึ่งคุณรู้จักโดยตรง หรือ ทางอ้อม(รู้จักผ่านบุคคลอื่น) รวมทั้งครอบครัว เพื่อน และลูกคำกลุ่มที่มีอยู่ คนรู้จัก และบุคคลอ้างอิง <i>โปรดทราบ: ในรีนา-แวร์ ตลาดร้อน (ในทางการขาย) ไม่ได้หมายความว่ารวมตัวตัวคุณเองหรือผู้แทนขายตรงอิสระท่านอื่น รีนา-แวร์ไม่ได้ต้องการให้ผู้แทนฯ มาซื้อผลิตภัณฑ์ หรือ สต็อกสินค้าเลยแม้แต่น้อย</i>

တာဝန်



ภาคผนวก 1 | ตารางที่ 1 : ข้อมูลอ้างอิง

ตารางที่ 1 : กระบวนการนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ

การเข้าถึง ตารางที่ 2 3	• การแนะนำตัวเอง และการแนะนำรีนา-แวร์ • การตัดสินใจ : การเริ่มต้นนำเสนอ / การสร้างการนัดหมาย / การขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป	การขอนัดพบและการขอรายชื่อ (RW220)	
การนำเสนอ ตารางที่ 4	1. การปูทาว 2. การแบ่งปันจุดมุ่งหมาย และ เชิญชวนผู้คนมาเข้าร่วมธุรกิจ		
ตารางที่ 5	3. อธิบายความแตกต่างของรีนา-แวร์ (การสรรหา) 4. การลงทะเบียนสมัครขอผู้มุ่งหวัง	การสรรหาผู้แทนใหม่ เพื่อความสำเร็จ (RW250)	
ตารางที่ 6	5. การแบ่งปันผลิตภัณฑ์ (การขาย) 6. การปิดการขาย	คู่มือการเขียนสัญญาซื้อขาย (RW530) การสัมมนาความรู้เกี่ยวกับเครื่องครัว (RW240) การสัมมนาความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำ (AQ242)	
ตารางที่ 7	7. การขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป 8. อธิบายความแตกต่างของรีนา-แวร์อีกครั้งหนึ่ง (หากไม่สำเร็จในครั้งแรก)	การขอนัดพบ และ การขอรายชื่อ (RW220)	
การติดตามผล ตารางที่ 8	• การเป็นผู้ที่นำที่ดี • การบริการหลังการขาย		

ภาคผนวก 2 / ความต้องการ และ ความรู้สึก

คลังความต้องการ

รายการความต้องการต่อไปนี้ ไม่ครบถ้วนสมบูรณ์ และไม่แน่นอน มันเป็นเพียงจุดเริ่มต้นที่จะช่วยเหลือทุกคน ในกระบวนการของการค้นพบตัวเองที่ลึกซึ้งยิ่งขึ้น และเพื่อช่วยให้เข้าใจ และเชื่อมโยงระหว่างผู้คนได้มากขึ้น

อิสระเสรีภาพ

ทางเลือก

เสรีภาพ

ความเป็นอิสระ

เชื่อว่า

ความเป็นธรรมชาติ

สนับสนุน

รู้และเป็นที่รู้จัก

เพื่อดูและมองเห็น

เพื่อทำความเข้าใจ และ

เป็นที่เข้าใจ

วางใจ

สติ

การสนับสนุน

ความคิดสร้างสรรค์

การค้นพบ

ประสิทธิภาพ

ประสิทธิภาพ

การเจริญเติบโต

ความหวัง

การเรียนรู้

การไว้วางใจ

การมีส่วนร่วม

วัตถุประสงค์

การแสดงผล

การกระตุ้น

เป็นเรื่องสำคัญ

ความเข้าใจ

การเชื่อมต่อ

การยอมรับ

ความรัก

ชื่นชม

ซึ่งเป็นขอ

ความร่วมมือ

การสื่อสาร

ความสนิทสนม

ชุมชน

มิตรภาพ

ความเห็นอกเห็นใจ

การพิจารณา

ความมั่นคง

การเอาใจใส่

การรวมกัน

ความใกล้ชิด

ความรัก

การร่วมกัน

บำรุงดูแล

เคารพ / เคารพตนเอง

ความปลอดภัย

สวัสดิภาพ

ความมั่นคง

ความซื่อสัตย์สุจริต

ขอแท้

ความสมบูรณ์

การมีอยู่

ความเป็นอยู่ที่ดีทางกายภาพ

อากาศ

อาหาร

การเคลื่อนไหว / การออกกำลังกาย

กาย

ส่วนที่เหลือ / การนอนหลับ

การแสดงผลทางเพศ

ความปลอดภัย

ที่พักอาศัย

แตะ สัมผัส

น้ำ

ความหมาย

ความตระหนัก

ฉลองชีวิต

ท้าทาย

ความชัดเจน

ความสามารถ

สันติภาพ

ความงาม

การสนทนา

ความสะอาด

ความเท่าเทียมกัน

ความสามัคคี

แรงบันดาลใจ

ลำดับ

เพลิดเพลิน

ความปิติยินดี

อารมณ์ขัน

คลังความรู้สึก

คำต่อไปนี้ เป็นคำที่เราใช้เมื่อต้องการแสดงการผสมผสานของสภาวะทางอารมณ์และความรู้สึกทางกายภาพ รายการนี้อาจไม่ครบถ้วนสมบูรณ์ และไม่แน่นอน มันเป็นจุดเริ่มต้นที่จะช่วยเหลือทุกคนในกระบวนการ ของการค้นพบตัวเองในเชิงลึกและเพื่อช่วยให้เข้าใจและเชื่อมโยงระหว่างผู้คนได้ดี

โดยแยกเป็นสองส่วนในรายการนี้: **ความรู้สึกที่เราอาจมีเมื่อความต้องการได้รับการตอบสนอง** และ **ความรู้สึกที่เราอาจมีเมื่อความต้องการของเราไม่ได้รับการตอบสนอง**

ความรู้สึกเมื่อความต้องการได้รับการตอบสนองอย่างเป็นที่น่าพอใจ

ความรักใคร่

มีความสุขสาร

เป็นมิตร

ด้วยความรัก

เปิดใจ

สวสาร

อ่อนโยน

อบอุ่น

การหมั่น

ซึมซับ

ตื่นตัว

อยากรู้อยากเห็น

สาละวัน

ลุ่มหลว

เข้าถั่ว

หลวไหล

สนใจ

ท้ว

ที่เกี่ยวข้อง

เคลิบเคลิ้ม

กระตุ้น

ความหวัง

ซึ่งคาดหมายไว้

การสนับสนุน

ในแง่ดี

มั่นคง

อำนาจ

เปิด

ภูมิใจ

ปลอดภัย

ปลอดภัย

ตื่นเต้น

ประหลาดใจ

ภาพเคลื่อนไหว

กระตือรือร้น

กระตุ้น

ซึ่งรู้สึกประหลาดใจ

ตื่นตา

กระตือรือร้น

กระปรีกระเปร่า

กระตือรือร้น

น่าเวียนหัว

เติมพลัง

สดใส

หลวไหล

ประหลาดใจ

สันตะเกื้อน

ขอบคุณ

เห็นคุณค่า

ย้าย

กตัญญู

สัมผัส

ได้แรงบันดาลใจ

ประหลาดใจ

กลัว

น่าแปลกใจ

สนุกสนาน

ขบขัน

ยินดี

ดีใจ

มีความสุข

ปีติยินดี

ยินดี

จี

ที่ได้ทำให้เบิกบาน

สบายใจ

ซึ่งปีติยินดี

รวดเร็ว

หลวเร็ว

เจริญอกความ

เปล่งปลั่ง

ลิมตัว

น่าตื่นตาตื่นใจ

สงบ

เวียนสวบ

หัวใส

สบาย

ศูนย์กลาง

เนื้อหา

เอกฉันท์

สำเร็จ

กลมกล่อม

เวียน

ผ่อนคลาย

โล่งใจ

ความพึงพอใจ

สงบเยียบ

ยั้งคว

เวียนสวบ

ไว้วางใจ

สดชื่น

คึกคัก

พลั้ววัวชา

ซึ่งได้ทำใหม่

ปล่อยาว

การบูรณะ

ฟื้นขึ้นมา

ความรู้สึกเมื่อความต้องการไม่ได้รับการตอบสนองอย่างเป็นที่น่าพอใจ

หวาดกลัว

เกรงกลัว
กลัว
สับสน
กลัว
ไม่ไว้ใจ
แตกตื่น
กลายเป็นหิน
กลัว
พิรุณ
ขวัญหนี
ระมัดระวัง
กังวล

รำคาญ

กำเริบ
อนาถใจ
ไม่พอใจ
ไม่พอใจ
ที่ทำให้โกรธ
ผิดหวัง
ใจร้อน
ระคายเคือง
รบกวน

โกรธ

กราดเกรี้ยว
โกรธแค้น
ที่ได้ทำให้โกรธ
ไม่พอใจ
โกรธเป็นไฟ
ซัด
ที่ได้ข่มขืน
ไม่พอใจ

ความเกลียดชัง

ความเป็นปรปักษ์
ตกใจ
ดูถูก
เบียดเบียน
ไม่ชอบ
เกลียด
ที่ทำให้หวาดกลัว
ไม่เป็นมิตร
ขับไล่

สับสน

ล้าเล
ฉวน
งุนงงอย่างที่สุด
วุ่น
ไม่แน่ใจ
สับสน
ประหลาดใจ
ซับซ้อน
ว้าววย
ฉีกขาด

ตัดการเชื่อมต่อ

แปลก
ห่าง
ไม่แยแส
เบื่อ
เย็น
สันโดษ
ไกล
พุ่มซาน
เป็นกลาง
มีน
ลบออก

ไม่มีส่วนได้ส่วนเสีย

การถอดถอน

ความไม่สงบ

ตื่นเต้น
ตกใจ
ทำให้สับสน
อีกอีก
กระวนกระวายใจ

ตกอกตกใจ

ว้าวุ่น

กระสับกระส่าย

พวา

ตกใจ

ประหลาดใจ

ทุกข์

เซียว

ความสับสน อลหม่าน

อึดอัด

ไม่สบายใจ

ขวัญเสีย

คว้างเหว

อารมณ์เสีย

อึดอัดใจ

ละอายใจ
ผิดหวัง
เอะอะ
รู้สึกผิด
เสียใจ
ประหม่า

ความเหนียวแน่น

ตี
เพาก๊ว

หมด

เหนียว

เชื่องซึม

กระสับกระส่าย

วุ่นนอน

เหนียว

เบียดเบียน

เสื่อมสภาพ

ความเจ็บปวด

ความทุกข์ทรมาน

ความปวดร้าว

ปลิดชีพ

เสียใจ

ความเศร้าโศก

อกหัก

เจ็บ

โดดเดี่ยว

อนาถ

น่าเศร้า

สำนึกผิด

เสียใจ

หดหู่

สลดใจ

สิ้นหวัง

สิ้นหวัง

ผิดหวัง

หมดกำลังใจ

ท้อแท้

สิ้นหวัง

มิดมน

ใจหนัก

สิ้นหวัง

ความเศร้าโศก

ไม่มีความสุข

อนาถ

เครียด

กระวนกระวาย

บ้า ๆ บอ ๆ

เป็นทุกข์

ใจลอย

หุดหวิด

หุดหวิด

ชำรุด

ระคายเคือง

ที่กระวนกระวายใจ

หุดหวิด

ลั่นหลาม

กระสับกระส่าย

เครียด

เสียว

บอบบาว

เตรียมพร้อม

ทำอะไรไม่ถูก

ไม่ปลอดภัย

โกว

ที่สวนไว้

รู้สึกไว

สันคลอน

การโหยหา

อิงฉา

อิงฉา

ความปรารถนา

เกี่ยวกับความคิดถึง

การกิมแกว

โหยหา

ย้อนกลับ



ภาคผนวก 3 / การสาริตผลิตภัณฑ

การสาริตการสูญเสียคุณค่าทางโภชนาการ |

การทดสอบด้วยแครอท



ใส่แครอทลงในแก้วน้ำ แล้วคนให้เข้ากัน

ชี้ให้เห็นว่าน้ำเปลี่ยนเป็นสีส้มได้อย่างไร เหล่านี้เป็นสารอาหารและเบต้าแคโรทีน (สารต้านอนุมูลอิสระที่สำคัญ) ที่มีการชะล้างออกไปอยู่ในน้ำ

แจ้วว่า สิ่งนี้สามารถเกิดขึ้นได้ เมื่อเราต้มผัก ในขณะที่กรรมวิธีการทำอาหารแบบ“ ใช้น้ำแต่น้อย” ขอบริณา-แวร์นั้น ยัวควมมีสารอาหารอยู่ในอาหารมากกว่า

³Beta-carotene (β -carotene) เป็นที่รู้จักกันในชื่อ provitamin A เพราะเป็นหนึ่งในสารตั้งต้นที่สำคัญที่สุดของวิตามินเอ ที่มีอยู่ในอาหารของมนุษย์

ที่มา: คณะวิชาเคมี, มหาวิทยาลัย Bristol, สหราชอาณาจักร http://www.chm.bris.ac.uk/motm/carotene/beta-carotene_vita.html. เข้าถึงออนไลน์ ในเดือนพฤษภาคม 2019

การสาธิตการปรุงอาหารแบบ “ใช้น้ำแต่น้อย” |

ผักรวมมิตร



ภาชนะ:

1.5 ลิตรพร้อมฝา

ส่วนผสม:

- แครอทขนาดกลาง 1 ชิ้น
- บรอกโคลี 1/2 ถ้วย
- บวบขนาดกลาง 1/2 ฝัก
- หัวหอมแดงขนาดกลางหั่นบาง ๆ 1/2 หัว
- พริกหยวกสีแดงขนาดกลาง 1/2 ชิ้น
- เกลือ และ พริกไทย

การเตรียม:

วาวผักที่หั่นแล้วลงในภาชนะ 1.5 ลิตรและเติมน้ำ 1 หรือ 2 ช้อนโต๊ะ

ทำอาหารด้วยความร้อนปานกลางด้วยการเปิดรูระบายอากาศที่ฝานกหวีดจนกระทั่งเสียงนกกหวีดร้อง

ลดความร้อนให้ต่ำปิดรูระบายอากาศ และ ปรุงอาหารประมาณ 4 นาทีหรือ จนกว่าแครอทจะนุ่ม

(แล้วแต่) ปรุงรสด้วยเกลือ และพริกไทยป่น ลิ้มรสชาติ

เสิร์ฟ และ เพลิดเพลินกับสมาชิกที่เข้าชมการสาธิต

เน้นข้อดีของการปรุงอาหารด้วยภาชนะรีนา-แวร์ และ มันช่วยให้เกิด “การรับประทานอาหารอย่างมีคุณค่า” ได้อย่างไร

การสาธิตด้วยการอบ |

เค้กสับประรด



ภาษา:

กระทะทอดใหญ่ (28 ซม.)

ส่วนผสม:

- สับประรดหั่นเป็นชิ้น ๆ 1 กระป๋อง (570 กรัม) (เก็บน้ำเชื่อมไว้)
- แป้งเค้ก 1 ถ้วย
- เนย 1/3 ถ้วย
- น้ำตาลทรายแดง 3/4 ถ้วย
- เหล้าเชอรี่ Maraschino
- วิปปิ้งครีม (แล้วแต่)

การเตรียม:

เทน้ำสับประรดลงในถ้วยตวง

เตรียมเค้กตามคำแนะนำบนกล่องโดยใช้น้ำสับประรดที่ทำไว้สำหรับผสม

ละลายเนยในกระทะขนาดใหญ่ ใช้ไฟกลาง - ต่ำ; เพิ่มน้ำตาลทรายแดง และกระจายให้ทั่วในด้านล่างของภาษา

วางชิ้นสับประรดในกระทะ พร้อมกับวาวเชอร์รี่ไว้ด้านใน และเทแป้งเค้กทั่วบนสับประรดจนภาษาเต็มสองในสาม

ปิดฝา ปิดรูระบายอากาศ และ ปิ้งด้วยความร้อนปานกลางเป็นเวลา 13 นาที

ปิดไฟ แต่ย่นปิดฝายู่เป็นเวลา 5 นาที พร้อมปิดรูระบายอากาศที่ฝา เมื่อเปิดฝา

รีบเอาเค้กออกจากภาษาอย่างรวดเร็วเพื่อไม่ให้ความชื้นที่ควบแน่นบนฝายกดลงบนเค้ก และตรวจสอบด้วยว่าเค้กสุกดีหรือไม่

นำเค้กออกจากภาษา โดยคว่ำลงอย่างรวดเร็วบนจานขนาดใหญ่

ยกภาษาอย่างรวดเร็วเพื่อให้เค้กหลุดออก

เสิร์ฟร้อนหรือเย็นก็ได้ และจะใส่หรือไม่ใส่ครีมลงไปก็ได้



คุณสามารถดูเมนูการทำอาหารเพิ่มเติมได้ที่ คู่มือสัมมนาเครือข่าย (RW240) และช่องทางออนไลน์บน renaware.com

การสาธิตเรื่องจุดมุ่งหมาย และผลิตภัณฑ์โดยการใช้

ขวดกรองน้ำพกพารีนา-แวร์

นำขวดกรองน้ำติดตัวคุณไปด้วยทุกที่ที่คุณไป

พยายามเชื่อมต่อกับสถานการณ์ต่าง ๆ และผู้มุ่งหวังของคุณ

เมื่อคุณพบกับผู้มุ่งหวังในระหว่างการนัดหมายเพื่อที่จะขายสินค้า หรือ ชักชวนเขาร่วมงาน ให้ถามเขาว่าคุณจะเติมน้ำประปาใส่ขวดได้กี่ลิตร ลิตรเท่าที่พวกเขาใช้ดื่ม (น้ำประปา? น้ำดื่มบรรจุขวด?) และ ใช้ข้อมูลเหล่านั้นในการพูดคุย



ฉันสงสัยว่าคุณใช้น้ำดื่มบรรจุขวด คุณอยากจะมีน้ำดื่มส่วนตัว ในขวดกรองน้ำที่สามารถพกไปไหนมาไหนได้ทุกที่หรือไม่? โดยวิธีนี้ คุณสามารถที่จะมีน้ำดื่มที่สะอาด รสชาติดีไปด้วยทุกที่ ทุกเวลา โดยคุณสามารถประหยัดจากการซื้อน้ำดื่มบรรจุขวด ที่สำคัญ คุณยังมีส่วนในการช่วยลดปัญหาสิ่งแวดล้อมซึ่งเป็นจุดมุ่งหมายที่ยิ่งใหญ่ คุณเคยได้ยินเกี่ยวกับเรื่องของจุดมุ่งหมายของรีนา-แวร์บ้างไหม?

หรือ



ฉันสงสัยว่าคุณใช้น้ำดื่มบรรจุขวด มันน่าจะแพงมาก ๆ เลยใช่ไหม จะดีกว่าไหม ถ้าคุณมีน้ำดื่มสะอาด และรสชาติดี ด้วยราคาที่ถูกลง?

หรือ



จะดีกว่าไหมถ้าคุณมีน้ำดื่มสะอาดที่พกพาไปด้วยทุกที่โดยไม่ต้องซื้อน้ำดื่มบรรจุขวดเลย?

นำเสนอคุณสมบัติ และประโยชน์ของขวดกรองน้ำพกพา รีนา-แวร์: นี่คือตัวอย่าง:

- **ฝาครอบขวดน้ำ**

น้ำยืยควสะอาดและปราศจากฝุ่นและอนุภาคอื่น ๆ

- **ปุ่มเปิด/ล็อก**

คุณสามารถวางหรือใส่ขวดลงในกระเป๋า และไม่ต้องกังวลว่ามันจะมีน้ำรั่วออกมา

- **ด้วยเทคโนโลยีการกรองของรีนา-แวร์**

สามารถกรองน้ำได้ในปริมาณมาก และมีการไหลของน้ำค่อนข้างสูง สะดวกสบายทันใจขึ้น



- **ห้วหิ้ว**

สะดวกสบายและง่ายในการหิ้วและถือ

- **ตัวขวดทำจากพลาสติกTRITAN™ คุณภาพสูง**

ปลอดภัย และไม่ปนเปื้อนอันตรายจากสารเคมี และมีความทนทานมาก

- **แถบสี**

คุณสามารถบ่งบอกว่าเป็นขวดของคุณได้ หากมีหลายๆขวดวางอยู่ใกล้กัน

- **สามารถเติมน้ำได้จากทางด้านล่างและด้านบน**

ง่ายในการที่จะเติมน้ำและทำความสะอาด

คุณสมบัติและประโยชน์สามารถนำเสนอ โดยเริ่มจากเรื่องใดก่อนก็ได้ ขึ้นอยู่กับการสนทนาและการสนทนานั้น ลิขสิทธิ์และฟิวเจอร์ของผู้มุ่งหวังของคุณและให้แนะนำคุณสมบัติและประโยชน์ ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับพวกเขามากที่สุด

ภาคผนวก 4 / แบบฟอร์ม

แบบฟอร์มข้อเสนอแนะ

แบบฟอร์มนี้สามารถนำไปใช้เมื่อคุณกำลังสังเกตการณ์ผู้แทนขายใหม่ของคุณในระหว่าง การฝึกซ้อมนำเสนอ หรือนำเสนอจริงๆ โดยแบบฟอร์มนี้สามารถใช้เพื่อประเมินผลตนเองได้ด้วย

ชื่อขอผู้นำเสนอ: _____

ชื่อขอผู้สังเกตการณ์: _____

ภาพรวมทั้งหมด

เรื่องที่ทำได้ดีบรรลุผลสำเร็จ

อะไรคือสิ่งที่บรรลุผลจริงๆ? สิ่งที่ทำผู้นำเสนอทำได้ดี?

ให้จัดรายการ สิ่งที่ทำได้ดีออกมา คุณสามารถใช้การประชุมเพื่อแจ้งรายละเอียดขอข้อเสนอแนะได้ (ด้านล่างนี้) ยกตัวอย่างเช่น:

- ✓ การปูทาง (“คุณพูดปูทางได้ดีมาก”)
- ✓ การขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป (“ฉันชอบวิธีการขอรายชื่อผู้มุ่งหวังของคุณ”)
- ✓ เทคนิคในการสื่อสาร (“คุณใช้เทคนิคการสื่อสารที่หลากหลายดี”)

คำแนะนำสำหรับการปรับปรุงแก้ไข

อะไรที่ควรปรับปรุงแก้ไข?

หากมีหลายสิ่งที่ต้องปรับปรุงแก้ไข ให้เลือก 2 หรือ 3 ข้อที่สำคัญที่สุด และให้แน่ใจว่า:

- คำแนะนำเพื่อการปรับปรุงแก้ไขจะต้องไม่มากไปกว่าเรื่องที่ทำได้ดีบรรลุผลสำเร็จแล้ว (สิ่งที่ทำได้ดีแล้ว)
- การปรับปรุงแก้ไข ต้องเป็น “เรื่องที่สามารถทำได้” เช่น “ให้มีความเป็นมิตร” เรื่องนี้ ไม่ใช่เรื่องที่กระทำออกมาได้ เพราะมันไม่สามารถบอกได้ว่าต้องทำอย่างไรจึงจะมี “ความเป็นมิตร” เรื่องที่จะทำได้ เพื่อให้มีความเป็นมิตร ได้แก่ การยิ้ม (มากขึ้น) สบตา (มากขึ้น) นึกถึงผู้มุ่งหวัง ... เป็นต้น

รายละเอียด

อย่างไร? = เขาก่อออกมาเป็นอย่างไรบ้าง?

MP = การฝึกซ้อมนำเสนอด้วยบทบาทสมมุติ

RP = การนำเสนอจริง

● = ทำดีแล้วหรือยัง

● = ต้องพยายามฝึกฝนเพิ่ม

○ = ยังไม่ผ่าน : ยังไม่เหมาะสมกับสถานการณ์ และ/หรือ ยังทำไม่ครบถ้วน

ผู้นำเสนอ

สิ่งที่ต้องทำ	อย่างไร? MP RP		ข้อเสนอแนะ
ตรงเวลา	● ● ○	● ● ○	
มีอุปกรณ์ เครื่องมือครบถ้วน	● ● ○	● ● ○	
วางอุปกรณ์ต่าง ๆ อย่างเป็นระเบียบ เรียบร้อยดี	● ● ○	● ● ○	
การแต่งกายเหมาะสม และดูดี	● ● ○	● ● ○	
อื่นๆ (ระบุ)	● ● ○	● ● ○	

การนำเสนอ

สิ่งที่ต้องทำ	การใช้	อย่างไร? MP FP		ข้อเสนอแนะ
ขั้นตอนที่ 1 การปูท้าว	ดูวิธีการตามที่ได้แนะนำ ไว้หน้าที่ 28			
ขั้นตอนที่ 2 แบ่งปันจุดมุ่งหมายของ รีนา-แวร์ และนำเสนอ ขวดกรองน้ำพกพา เป็น ตัวอย่างของการป้องกัน	• โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำกับ พันธมิตรโลก (AQ700) หน้าที่ 1-14 (เพิ่มเติม) • วิธีโอจุดมุ่งหมาย • ขวดกรองน้ำพกพา รีนา-แวร์ (หากคุณมี) • วิธีนำเสนอขวดกรอง น้ำพกพา รีนา-แวร์			
การเชิญชวนผู้ เข้าร่วมงานกับคุณ	• ตามคำถามในหน้า 15 (AQ700) • ดูวิธีการตามที่ได้แนะนำ ไว้หน้าที่ 31			
ขั้นตอนที่ 3 อธิบายความแตกต่าง ของรีนา-แวร์	คู่มือความแตกต่างของ รีนา-แวร์ (RW516)			
แสดงให้เห็นถึงโปรแกรม การเริ่มต้นธุรกิจ	renakit.com			
ขั้นตอนที่ 4 การลงทะเบียนสมัครผู้ เข้าร่วมงาน การกรอกเอกสาร	• ข้อตกลงการเป็นผู้แทน ขายอิสระ (RW1) • แบบประเมินตนเองในแนวปฏิบัติใน การเป็นผู้แทนขายตรงที่ดี (RW32) • คู่มือแนะนำ และแนวปฏิบัติใน • การขายตรง (RW33)			

สิ่งที่ต้องทำ	การใช้	อย่างไร?		ข้อเสนอแนะ
		MP	FP	
ขั้นตอนที่ 5 แบ่งปันผลิตภัณฑ์ แสดงให้เห็นถึงความ ประหยัดจากการซื้อ ขวดกรองน้ำพกพา	• โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ กับพันธมิตรโลก (AQ700) หน้าที่ 13 • ดูวิธีการตามที่ได้แนะนำไว้หน้าที่ 34	  	  	
การแสดงให้เห็นถึงความ ประหยัด สามารถนำไป ประยุกต์ใช้กับผลิตภัณฑ์ อื่นๆที่จะช่วยให้คุณภาพ ชีวิตของเขาดีขึ้นได้	บัตรจิบราววัล (RW54) : คำถามข้อที่ 1-2	  	  	
หากผู้มุ่งหวังยั่วคล้อยเล ให้ช่วยเขา/เธอตัดสินใจ	บัตรจิบราววัล (RW54) : คำถามข้อที่ 3-4	  	  	
ฝึกคำตอบของผู้มุ่งหวัง และนำเข้าสู่การแนะนำ ผลิตภัณฑ์: เครื่องกรองน้ำ และ/ หรือ เครื่องครัว และ “การรับประทานอาหาร อย่างมีคุณค่า”	• โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำกับพันธมิตรโลก (AQ700) หน้าที่ 16-25 • (เพิ่มเติม) วิดีโอการนำเสนอ เครื่องกรองน้ำ • โบรชัวร์เครื่องครัว (RW720) • (เพิ่มเติม) วิดีโอ “การรับประทานอาหารที่มีคุณค่า”	  	  	

สิ่งที่ต้องทำ	การใช้	อย่างไร? MP FP		ข้อเสนอแนะ
อธิบายผลิตภัณฑ์ ที่ผู้มุ่งหวังเลือก อย่างละเอียด:	โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำกับพันธมิตรโลก (AQ700) หน้าที่ 26-29	● ● ○	● ● ○	
เครื่องกรองน้ำ และ/หรือ เครื่องครัว	แคตตาล็อกสินค้า (RW760)	○	○	
(เพิ่มเติม) สรุป/แสดงให้เห็น ถึงภาพรวมของ ผลิตภัณฑ์ทั้งหมด	โปสเตอร์ผลิตภัณฑ์ (RW70)	● ● ○	● ● ○	
ขั้นตอนที่ 6 การปิดการขาย	บัตรจับรางวัล(RW54) : คำถามที่ 5	● ● ○	● ● ○	
การช่วยเหลือผู้มุ่งหวัง ในการเลือกผลิตภัณฑ์				
การแจ้งราคาขายปกติ และราคาพิเศษ และเน้นย้ำความ ประหยัดที่จะได้	ใบราคาปัจจุบัน และรายการส่งเสริมการขายใน renakit.com	● ● ○	● ● ○	
การนำเสนอวิธี การชำระเงิน	บัตรจับรางวัล(RW54) : คำถามที่ 6	● ● ○	● ● ○	
การกรอกเอกสาร	ใบสัญญาซื้อขาย (RW620) ใบข้อตกลงบัตรเครดิต (RW621) หากลูกค้าใช้บัตรเครดิต	● ● ○	● ● ○	

สิ่งที่ต้องทำ	การใช้	อย่างไร? MP FP		ข้อเสนอแนะ
ขั้นตอนที่ 7 การขอรายชื่อผู้มุ่งหวัง คนต่อไป การนัดหมายเข้าพบ (หากมี)	บัตรจับรางวัล (RW54) คำถามข้อที่ 7-9	  	  	
ขั้นตอนที่ 8 อธิบายความแตกต่าง ขอรินา-แวร์อีกครั้งหนึ่ง (หากผู้มุ่งหวังยังไม่ได้ ตัดสินใจเข้าร่วมธุรกิจ)	ดูวิธีการตามที่ได้แนะนำไว้ หน้า 44	  	  	

ติดตาม

สิ่งที่ต้องทำ	การใช้	อย่างไร? MP FP		ข้อเสนอแนะ
หากคุณได้ชักชวน สมาชิกเข้ามา คุณพยายามให้ความช่วย เหลือหรือสนับสนุนเขา/เธอ	- การโทรหา ส่วนข้อความใน ช่องทาสื่อสังคมออนไลน์ - การเชื่อมต่อไปยัง renekit.com - ดูวิธีการตามที่ได้แนะนำไว้ หน้า 45	  	  	
หากคุณขายผลิตภัณฑ์ ให้ลูกค้า คุณพยายาม ให้ความช่วยเหลือ หรือ สนับสนุนเขา/เธอ	- การโทรหา ส่วนข้อความใน ช่องทาสื่อสังคมออนไลน์ - ส่วนวิดีโอวิธีการใช้งาน และ การดูแลรักษาต่างๆ - RenaBlog - ดูวิธีการตามที่ได้แนะนำไว้ หน้า 46	  	  	

การสื่อสาร

การสื่อสารด้วยคำพูด			
ยกตัวอย่างประโยคที่ได้จากการสนทนา: กรุณาตรวจสอบสำหรับบริบทที่กว้างขึ้น			
สิ่งที่ต้องทำ	อย่างไร?		ข้อเสนอแนะ
	MP	RP	
การฟัง: ระบุความต้องการของผู้มุ่งหวัง	☒ ☒ ☐	☒ ☒ ☐	
ถามคำถามเปิด <i>คุณชอบปรุงอาหารอะไร?</i>	☒ ☒ ☐	☒ ☒ ☐	
ถามข้อมูลเพิ่มเติม	☒ ☒ ☐	☒ ☒ ☐	
ถามคำถามว่า ใช่/ไม่ใช่ <i>มีสมาชิกอยู่ด้วยกันกี่คนในบ้านของคุณ?</i>	☒ ☒ ☐	☒ ☒ ☐	
หยุดชั่วคราว	☒ ☒ ☐	☒ ☒ ☐	
แจกแจง <i>เมื่อสักครู่คุณได้พูดว่า คุณน่าจะดื่มน้ำได้มากขึ้นหากรสชาติของน้ำดีขึ้นใช่ไหม</i>	☒ ☒ ☐	☒ ☒ ☐	
รับทราบ <i>ดังนั้น คุณน่าจะรู้สึกคุ้นเคยกับภาษาเหล่านี้</i>	☒ ☒ ☐	☒ ☒ ☐	
ใช้คำง่าย ๆ ใช้คำบางคำที่ผู้มุ่งหวังใช้ <i>ขวดกรองน้ำพกพารีนา-แวร์ จะทำให้การท่องเที่ยวของคุณสมบูรณ์แบบมากมาย</i>	☒ ☒ ☐	☒ ☒ ☐	
แจ้งถึงความเชื่อมโยงกับผู้ที่เกี่ยวข้อง <i>ลูกพี่ลูกน้องของคุณบอกว่า คุณชอบเดินทางท่องเที่ยว</i>	☒ ☒ ☐	☒ ☒ ☐	
ใช้การรับรอง หรืออ้างอิงจากผู้อื่น <i>ผู้แทนอิสระของเราหลาย ๆ ท่านเข้าร่วมธุรกิจกับเรา เพราะว่ารักผลิตภัณฑ์ของเราอย่างมาก...</i>	☒ ☒ ☐	☒ ☒ ☐	
อื่น ๆ (ระบุ):	☒ ☒ ☐	☒ ☒ ☐	

การจัดการข้อโต้แย้ง

สิ่งที่ต้องทำ	อย่างไร?		ข้อเสนอแนะ
	MP	RP	
ยอมรับ (อย่าเพิกเฉย หรือ หลีกหนี)			
ฟัง			
ยืนยัน			
เสนอทางเลือก			
อื่น ๆ (ระบุ) :			

การสื่อสารแบบไม่ใช้คำพูด

สิ่งที่ต้องทำ	อย่างไร?		ข้อเสนอแนะ
	MP	RP	
การผ่อนคลาย (เปิด) ร่างกายและใบหน้า			
การส่ายตา			
การย่น			
การพยักหน้า			
แสดงท่าทางโดยเจตนา			
เป็นพื้นที่ส่วนตัว			
การใช้เสียงที่เหมาะสม ระดับเสียง / โทนเสียง / ความเร็ว			

แบบฟอร์มการสังเกตการณ์

แบบฟอร์มนี้ใช้เพื่อสังเกตการณ์ผู้นำเสนอที่มีประสบการณ์แล้ว

วันที่: _____

ชื่อผู้นำเสนอ: _____

ชื่อผู้สังเกตการณ์: _____

ภาพรวมทั้งหมด

เรื่องที่ทำให้บรรลุผลสำเร็จ

อะไรคือสิ่งที่บรรลุผลจริง ๆ ? สิ่งที่ผู้นำเสนอทำได้ดี?

ให้ดูรายการ สิ่งที่ทำได้ดีออกมา คุณสามารถใช้การประชุมเพื่อแจ้งรายละเอียดของข้อเสนอแนะได้ (ด้านล่างนี้) ยกตัวอย่างเช่น:

- ✓ การปูทาบ (“คุณพูดปูทาบได้ดีมาก”)
- ✓ การขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป (“ฉันชอบวิธีการขอรายชื่อผู้มุ่งหวังของคุณ”)
- ✓ เทคนิคในการสื่อสาร (“คุณใช้เทคนิคการสื่อสารที่หลากหลายดี”)

ย้อนกลับ <

รายละเอียด

ใช่ = ผู้นำเสนอได้ทำแล้ว

ไม่ได้ทำ = ยังไม่เหมาะสมกับสถานการณ์ และ/หรือ ยังทำไม่ครบถ้วน

ผู้นำเสนอ

สิ่งที่ต้องทำ	ทำแล้ว?	ข้อเสนอแนะ
ตรงเวลา	ใช่ ไม่ได้ทำ	
มีอุปกรณ์เครื่องมือครบถ้วน	ใช่ ไม่ได้ทำ	
วางอุปกรณ์ต่าง ๆ อย่างเป็นระเบียบเรียบร้อยดี	ใช่ ไม่ได้ทำ	
การแต่งกายเหมาะสม และดูดี	ใช่ ไม่ได้ทำ	
อื่น ๆ (ระบุ) :	ใช่ ไม่ได้ทำ	

การนำเสนอ

สิ่งที่ต้องทำ	การใช้	ทำแล้ว?	ข้อเสนอแนะ
ขั้นตอนที่ 1 การปูท้าว	ดูวิธีการตามคำแนะนำในหน้า 28	ใช่ ไม่ได้ทำ	
ขั้นตอนที่ 2 แบ่งปันจุดมุ่งหมายของ รีนา-แวร์ และนำเสนอ ขวดกรองน้ำพกพา เป็น ตัวอย่างของการป้องกัน	• โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำกับ พันธกิจโลก (AQ700) หน้าที่ 1-14 (เพิ่มเติม) • วิดีโอจุดมุ่งหมาย • ขวดกรองน้ำพกพา รีนา-แวร์ (ถ้าคุณมี) • วิดีโอการนำเสนอขวดกรองน้ำพกพา รีนา-แวร์	ใช่ ไม่ได้ทำ	
เชิญชวนให้เข้าร่วมธุรกิจ	• คำถามหน้าที่ 15 (AQ700) • ดูวิธีการตามคำแนะนำ ในหน้า 31	ใช่ ไม่ได้ทำ	
ขั้นตอนที่ 3 อธิบายความแตกต่าง ของรีนา-แวร์	โบรชัวร์ความแตกต่างของ รีนา-แวร์ (RW516)	ใช่ ไม่ได้ทำ	
แสดงให้เห็นถึงโปรแกรม การเริ่มต้นธุรกิจ!	renakit.com	ใช่ ไม่ได้ทำ	
ขั้นตอนที่ 4 การลงทะเบียนสมัคร ผู้มุ่งหวังของคุณ การกรอกเอกสาร	• ข้อตกลงการเป็นผู้แทน ขายอิสระ (RW1) • แบบประเมินตนเองในแนว ปฏิบัติใน การเป็นผู้แทน ขายตรงที่ดี (RW32) • คู่มือแนะนำ และแนวปฏิบัติ ใน การขายตรง (RW33)	ใช่ ไม่ได้ทำ	

สิ่งที่ต้องทำ	การใช้	ทำแล้ว?	ข้อเสนอแนะ
ขั้นตอนที่ 5 แบ่งปันผลิตภัณฑ์ แสดงให้เห็นถึงความ ประหยัดจากการ ซื้ขวดกรองน้ำ พกพารินา-แวย์	• โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำกับ พันธกิจโลก (AQ700) หน้าที่ 13 • <i>ดูวิธีการตามที่ได้แนะนำไว้หน้า 34</i>	ใช่ ไม่ได้ทำ	
การแสดงให้เห็นถึงความ ประหยัด สามารถนำไป ประยุกต์ใช้กับผลิตภัณฑ์ อื่น ๆ ที่จะช่วยให้คุณภาพ ชีวิตของเขาดีขึ้นได้	บัตรจบบราววัล (RW54) : คำถามข้อที่ 1-2	ใช่ ไม่ได้ทำ	
หากผู้มุ่งหวังยั้วควลั้เล ให้ช่วยเขา/เธอตัดสินใจ	บัตรจบบราววัล (RW54) : คำถามข้อที่ 3-4	ใช่ ไม่ได้ทำ	
ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับคำตอบของ ลูกค้าต่อ คำถามที่แนะนำ: เครื่องกรองน้ำ และ /หรือ เครื่องครัว และ”การรับประทานอาหาร อย่างมีคุณค่า”	• โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำกับ พันธกิจโลก (AQ700) หน้าที่ 16-25 • (เพิ่มเติม) วิดีโอการนำเสนอ เครื่องกรองน้ำ • โบรชัวร์เครื่องครัว (RW720) • (เพิ่มเติม) วิดีโอ “การรับ ประทานอาหารที่มีคุณค่า”	ใช่ ไม่ได้ทำ	

สิ่งที่ต้องทำ	การใช้	ทำแล้ว?	ข้อเสนอแนะ
อธิบายผลิตภัณฑ์ที่ผู้มุ่งหวังเลือกอย่างละเอียด: เครื่องกรองน้ำ และ/หรือ เครื่องครัว	- โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำกับพันธมิตรโลก (AQ700) หน้าที่ 26-29 - แคตตาล็อกสินค้า (RW760)	ใช่ ไม่ได้ทำ	
(เพิ่มเติม) สรุป/แสดงให้เห็น ถึงภาพรวมของ ผลิตภัณฑ์ทั้งหมด	โปสเตอร์ผลิตภัณฑ์ (RW70)	ใช่ ไม่ได้ทำ	
ขั้นตอนที่ 6 การปิดการขาย การช่วยเหลือผู้มุ่งหวัง ในการเลือกผลิตภัณฑ์	บัตรจับรางวัล (RW54) : คำถามที่ 5	ใช่ ไม่ได้ทำ	
การแจ้งราคาขายปกติ และราคาพิเศษ และเน้น ย้ำความประหยัดที่จะได้	ใบราคาปัจจุบัน และรายการส่งเสริม การขายใน renakit.com	ใช่ ไม่ได้ทำ	
การนำเสนอวิธี การชำระเงิน	บัตรจับรางวัล (RW54) : คำถามที่ 6	ใช่ ไม่ได้ทำ	
การกรอกเอกสาร	ใบสัญญาซื้อขาย (RW620) ใบข้อตกลงบัตรเครดิต (RW621) หากลูกค้าใช้บัตรเครดิต	ใช่ ไม่ได้ทำ	

สิ่งที่ต้องทำ	การใช้	ทำแล้ว?	ข้อเสนอแนะ
ขั้นตอนที่ 7 การขอรายชื่อผู้มุ่งหวัง คนต่อไป การนัดหมายเข้าพบ (หากมี)	บัตรจับรางวัล (RW54) คำถามข้อที่ 7-9	ใช่ ไม่ได้ทำ	
ขั้นตอนที่ 8 อธิบายความแตกต่าง ขอรินา-แวร์อีกครั้งหนึ่ง (หากผู้มุ่งหวังยังไม่ได้ ตัดสินใจเข้าร่วมธุรกิจ)	<i>ดูวิธีการตามที่ได้แนะนำไว้หน้า 44</i>	ใช่ ไม่ได้ทำ	

การติดตาม

สิ่งที่ต้องทำ	การใช้	ทำแล้ว?	ข้อเสนอแนะ
หากคุณได้ชักชวน สมาชิกเข้ามา คุณพยายามให้ความ ช่วยเหลือ หรือ สนับสนุนเขา/เธอ	• การโทรหา ส่งข้อความ ใน ช่องทาสื่อสังคมออนไลน์ • การเชื่อมต่อไปยัง renakit.com • <i>ดูวิธีการตามที่ได้แนะนำ ไว้หน้า 45</i>	ใช่ ไม่ได้ทำ	
หากคุณขายผลิตภัณฑ์ ให้ลูกค้า คุณพยายามให้ ความช่วยเหลือ หรือ สนับสนุนเขา/เธอ	• การโทรหา ส่งข้อความ ใน ช่องทาสื่อสังคมออนไลน์ • ส่วนวิดีโอวิธีการใช้งาน และ การดูแลรักษาต่าง ๆ • RenaBlog • <i>ดูวิธีการตามที่ได้แนะนำ ไว้หน้า 46</i>	ใช่ ไม่ได้ทำ	

การสื่อสาร

การสื่อสารด้วยคำพูด

ยกตัวอย่างประโยคที่ได้จากการสนทนาใน กรุณาตรวจสอบสำหรับบริบทที่กว้างขึ้น

สิ่งที่ต้องทำ	ทำแล้ว?	ข้อเสนอแนะ
การฟัง: ระบุความต้องการของผู้มุ่งหวัง	ใช่ ไม่ได้ทำ	
ถามคำถามเปิด <i>คุณชอบปรุงอาหารอะไร?</i>	ใช่ ไม่ได้ทำ	
ถามข้อมูลเพิ่มเติม	ใช่ ไม่ได้ทำ	
ถามคำถามว่า ใช่/ไม่ใช่ <i>มีสมาชิกอยู่ด้วยกันกี่คนในบ้านของคุณ?</i>	ใช่ ไม่ได้ทำ	
หยุดชั่วคราว	ใช่ ไม่ได้ทำ	
แจกแจง <i>เมื่อสักครู่คุณได้พูดว่า คุณน่าจะดื่มน้ำได้มากขึ้นหากรสชาติของน้ำดีขึ้นใช่ไหม</i>	ใช่ ไม่ได้ทำ	
รับทราบ <i>ดังนั้น คุณน่าจะรู้สึกคุ้นเคยกับภาษาเหล่านี้</i>	ใช่ ไม่ได้ทำ	
ใช้คำง่าย ๆ / ใช้คำ บาวคำที่ผู้มุ่งหวังใช้ <i>ขวดกรองน้ำพกพา-แวน</i> <i>จะทำให้การท่องเที่ยวของคุณสมบูรณ์แบบมากมาย</i>	ใช่ ไม่ได้ทำ	
แจ้งถึงความเชื่อมโยงกับผู้ที่แนะนำมา <i>ลูกพี่ลูกน้องของคุณบอกว่าคุณชอบเดินทางท่องเที่ยว</i>	ใช่ ไม่ได้ทำ	
ใช้การรับรองหรืออ้างอิงจากผู้อื่น <i>ผู้แทนอิสระของเราหลายๆท่านเข้าร่วมธุรกิจกับเรา เพราะว่ารักผลิตภัณฑ์ของเราอย่างมาก...</i>	ใช่ ไม่ได้ทำ	
อื่น ๆ (ระบุ) :	ใช่ ไม่ได้ทำ	

การจัดการข้อโต้แย้ง

สิ่งที่ต้องทำ	ทำแล้ว?	ข้อเสนอแนะ
ยอมรับ (อย่าเพิกเฉย หรือ หลีกหนี)	ใช่ ไม่ได้ทำ	
ฟัง	ใช่ ไม่ได้ทำ	
ยืนยัน	ใช่ ไม่ได้ทำ	
เสนอทางเลือก	ใช่ ไม่ได้ทำ	
อื่น ๆ (ระบุ) :	ใช่ ไม่ได้ทำ	

การสื่อสารแบบไม่ใช่คำพูด

สิ่งที่ต้องทำ	ทำแล้ว?	ข้อเสนอแนะ
ความเป็นธรรมชาติ ผ่อนคลาย	ใช่ ไม่ได้ทำ	
การสบตา	ใช่ ไม่ได้ทำ	
การยิ้ม	ใช่ ไม่ได้ทำ	
การพยักหน้า	ใช่ ไม่ได้ทำ	
การแสดงท่าทาง	ใช่ ไม่ได้ทำ	
ระยะห่างที่ควร	ใช่ ไม่ได้ทำ	
การใช้เสียงที่เหมาะสม ระดับเสียง / โทนเสียง / ความเร็ว	ใช่ ไม่ได้ทำ	

ภาคผนวก 5 / เกมสื

เกมสืที่ 1 | การจัดการแผ่นป้ายข้อโต้แย้ง

คุณต้อมเตรียมอะไรบ้าง



สำหรับในเวอร์ชันที่พิมพ์เป็นแผ่นออกมา ซื่ออยู่ในหน้าถัดไป สามารถใช้เล่นได้เป็นคู่หรือเป็นกลุ่มเล็ก ๆ



ใช้เหรียญ 1 เหรียญสำหรับแต่ละคู่หรือแต่ละกลุ่ม



ใช้วัตถุเล็ก ๆ ที่มีลักษณะต่างกัน เพื่อเป็นตัวแทนของผู้เล่นแต่ละคน (เช่น คลิปหนีบกระดาษ ยาวลบ บอลกระดาษลูกเล็ก ๆ)

กติกา

- วา่วัตถุลบจนจุดเริ่มต้น โยนเหรียญเพื่อที่จะเคลื่อนวัตถุไปตามแผนเกม :



หัว = หมายถึงให้เคลื่อนไปด้านหน้า 1 ช่อง



ช่องสีแดง = ข้อโต้แย้งปลอม



ก้อย = หมายถึงให้เคลื่อนไปด้านหลัง 2 ช่อง



ช่องสีเขียว = ข้อโต้แย้งจริง ๆ

-  เมื่อคุณเดินไปหยุดตามช่องให้คู่ ขวของคุณอ่านข้อโต้แย้งให้คุณฟัง ใช้เทคนิคการสื่อสารเพื่อที่จะจัดการกับข้อโต้แย้ง โดยขึ้นอยู่กับประเภทของ ข้อโต้แย้ง



อ่านข้อโต้แย้งแต่ละข้อเสียดัวและจัดการกับข้อโต้แย้งนั้น

- ถ้าคุณไม่สามารถ พุดประโยคที่จัดการกับข้อโต้แย้งได้ และคุณจะต้องดูคำตอบคุณจะต้องเดินถอยหลังไป 2 ช่อง (หรือ ถอยหลังไป 1 ช่อง หากคุณเพิ่งเริ่มต้น มาเพียงหนึ่งช่องจากจุดเริ่มต้น)



เกมส์ที่ 2 | บทบาทสมมุติในเรื่องข้อโต้แย้ง

จุดประสงค์ของเกมส์นี้ :

เพื่อที่จะฝึกฝน การฟังและการตอบสนองต่อข้อโต้แย้ง

จำนวนของผู้เล่น :

ได้ตั้งแต่ 1 คนขึ้นไป (หากผู้อบรมสามารถเล่นบทบาทสมมุติกับเขา/เธอได้) จนถึง 20 คน (เนื่องจากจำนวนไฟมีสำหรับ 20 คน)

ระยะเวลา :

ประมาณ 45 นาที แต่ก็ขึ้นอยู่กับจำนวนของผู้เล่น และจำนวนรอบที่เล่นด้วย

คุณต้องเตรียมอะไรบ้าง :

คุณต้องเตรียมไฟข้อโต้แย้ง 1 เซต (การเข้าพบ การขาย การชวนเข้าร่วมธุรกิจ) ขึ้นอยู่กับจำนวนผู้เล่น และแบบที่คุณเลือก



แจ้งผู้เล่นเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ และ วิธีการของเกมส์ก่อนที่จะแจกการ์ดให้กับพวกเขา

วิธีการ

แบบที่ 1 | การเล่นเป็นกลุ่มใหญ่ (ผู้เล่น 10-20 คน) : สับไฟ

- แจ้งผู้เล่นเกี่ยวกับจุดมุ่งหมายของเกมส์
- แจ้งผู้เล่นคุณจะให้การ์ดเขาซึ่งในการดจะมีข้อโต้แย้งอยู่และมี คำแนะนำ ในการจัดการกับข้อโต้แย้งนั้น และคุณต้องการให้พวกเขา อ่านแบบเวียน ๆ และสอบถามคุณถ้าหากว่าพวกเขาไม่เข้าใจประโยคที่อยู่บนไฟ
- แจกไฟให้ผู้เล่นคนละใบ
- แจ้งผู้เล่นให้พวกเขาเดินไปรอบ ๆ ห้องและหาจับคู่ มา 1 คน
- ก่อนที่เขาจะลงมือจับคู่ อธิบายว่าเมื่อพวกเขาได้คู่แล้วทั้งสองคนต้องสลับกันอ่านข้อโต้แย้งในไฟ และ ตอบประโยคที่จะจัดการข้อโต้แย้งนั้น พวกเขาต้องให้คู่ของเขา ตอบก่อนที่จะอ่านเฉลยคำตอบที่แนะนำอยู่บนไฟ

ยกตัวอย่างเช่น :

A: (อ่านข้อโต้แย้งจากไฟ) : ฉันไม่สนใจ

B: (พยายามที่จะ จัดการข้อโต้แย้ง) : ผลิตภัณฑ์เหล่านี้มีความน่าสนใจมาก ๆ

A: ลออีกครึ่งหนึ่ง

B: คุณไม่สนใจในโอกาสที่จะได้รับผลิตภัณฑ์พิเศษเหล่านี้ฟรีหรือ?

A: ถูกต้อง / เยี่ยมไปเลย (คำตอบตรงกับ ที่แนะนำไว้ในไฟ)

- หากจำเป็นให้ใช้ตัวอย่างนี้ในการสาธิตการเล่นเกมส์ โดยเลือกผู้เล่นมา 1 คน เพื่อทำการสาธิต (จากนั้น ให้ เลือกไฟมา 1 ใบบนโต๊ะ)
- พยายามรักษาเวลาด้วย คุณมีเวลา 2 นาทีต่อรอบ : 1 นาทีสำหรับไฟ 1 ใบ) , 2 นาทีสำหรับไฟ 1 คู่
- เมื่อหมดเวลา ผู้เล่นต้องสลับไปหาจับคู่กับคนอื่นและเล่นซ้ำอีกครั้ง

แบบที่ 2 | กลุ่มเล็ก ๆ (ผู้เล่นประมาณ 1 ถึง 10 คน) : เล่นเป็นคู่

- แยกไฟเป็นสำหรับ และ ให้ สำหรับเล็กกับผู้เล่นแต่ละคน ให้แน่ใจด้วยว่าคุณได้ทำการสับไฟให้มีความแตกต่างกัน ในแต่ละชนิดของข้อโต้แย้งแล้ว (การเข้าพบ, การขาย , การชักชวนเข้าร่วมธุรกิจ)
- ให้ผู้เล่นจับคู่กัน
- แจกผู้เล่นให้สลับกันอ่านข้อโต้แย้งและตอบประโยคจัดการกับข้อโต้แย้งนั้น ตามที่ได้ยกตัวอย่างไว้ในการเล่นแบบที่ 1 ให้พวกเขาทำแบบนี้จนครบจำนวนไฟทั้งหมด
- ถ้ามีเวลาเหลือ แต่ละคู่สามารถสลับสำหรับไฟกับคู่อื่น และสามารถเล่นต่อได้



ส่วนเสริมให้ผู้เล่นเขียนบันทึกการ จัดข้อโต้แย้งที่ดี ที่ได้ยิน ซึ่งอาจจะไม่ใช่สิ่งที่แนะนำอยู่บนไฟก็ได้ ท้ายที่สุด ในการถ่ายทอดข้อมูล: ขอให้ผู้เล่น ออกมาแบ่งปันการจัดการข้อโต้แย้งที่ดีที่ได้ยินในเกมสนี้ หากทุกคนเห็นร่วมกันว่าเป็นการจัดการข้อโต้แย้งที่ดี ก็ให้พิจารณาเพิ่มเข้าไปใน ประโยคที่ใช้ในการจัดการ ข้อโต้แย้งได้เลย

สำหรับการเล่นแบบที่ 1 และ 2:



ขอให้เพื่อน หรือ สมาชิกในครอบครัว มาช่วยเล่นเป็นผู้มั่วหั่ว และช่วยอ่านข้อโต้แย้งให้ให้คุณ



ฝึกฝนกับประโยคที่ใช้จัดการข้อโต้แย้งบนไฟ และสร้างความท้าทายให้แก่ตัวคุณเองว่าคุณสามารถที่จะตอบข้อโต้แย้งได้ดีข้อภายในเวลา 1 นาที



ตัด



พับ



ข้อโต้แย้ง

ฉันไม่มีเวลา

การจัดการข้อโต้แย้ง

คุณไม่มีเวลาให้กับบางสิ่งที่จะเป็นประโยชน์ต่อคุณหรือ?

ข้อโต้แย้ง

ฉันไม่สนใจ

การจัดการข้อโต้แย้ง

คุณไม่สนใจโอกาสในการได้รับผลิตภัณฑ์อันแสนวิเศษฟรี หรือ?

ข้อโต้แย้ง

ก๊วแคตตาล็อกเอาไว้ในกล่องจดหมายได้เลย

การจัดการข้อโต้แย้ง

คุณไม่อยากจะเห็นว่ายังมีอะไรอีกที่ฉันจะมอบให้คุณ?

ข้อโต้แย้ง

โทรหาฉันอีกทีนะ

การจัดการข้อโต้แย้ง

ฉันจะติดต่อคุณพรุ่งนี้ช่วงเช้า หรือ ช่วงบ่ายดี?



ข้อโต้แย้ง

ฉันไม่สามารถซื้อได้

การจัดการข้อโต้แย้ง

แล้วถ้าฉันบอกคุณว่าคุณสามารถแบ่งชำระได้รายเดือนละ
คุณคิดว่าเดือนละเท่าไรที่คุณสามารถจ่ายได้?

ข้อโต้แย้ง

เครื่องครัวนี้ราคาสูงมาก

การจัดการข้อโต้แย้ง

- ฉันเข้าใจ นอกจากนั้นก็มีเหตุผลอื่น ๆ อีกบ้างไหม มีบางอย่างอีกหรือไม่
ที่คุณกำลังกังวลอยู่?
- ฉันสังเกตเห็นว่าคุณมีเหตุผลที่อยากจะบอก คุณสามารถบอกฉันได้ไหม?
- อะไรที่ทำให้คุณกังวลที่สุด ราคา เงินมัดจำ หรือเรื่องอื่นๆนอกจากนี้?
- ฉันเข้าใจ แล้วถ้าฉันจะแจ้งให้คุณทราบเกี่ยวกับทางเลือก เกี่ยวกับการชำระ
เงิน

ข้อโต้แย้ง

ฉันไม่สามารถซื้อได้ตอนนี้

การจัดการข้อโต้แย้ง

อะไรที่จะทำให้คุณสามารถตัดสินใจซื้อได้ในวันนี้?

ข้อโต้แย้ง

ฉันอยากจะปรึกษากับสามี/ภรรยาของฉันก่อน

การจัดการข้อโต้แย้ง

- ฉันเข้าใจนะ คุณอยากจะให้ฉันช่วยนำเสนอและอธิบายให้กับสามีของคุณ
เพื่อที่เขา จะได้เรียนรู้เกี่ยวกับคุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์รุ่นใหม่?
- ฉันเข้าใจ และคิดว่าถูกต้องแล้วที่คุณจะต้องทำการตัดสินใจร่วมกัน แต่
คุณรู้ไหมว่า
ลูกค้าของฉันบางคนซื้อผลิตภัณฑ์เหล่านี้โดยไม่ได้ออกให้สามี/
ภรรยาทราบก่อนเลย พวกเขาบอกฉันว่า สามี/ภรรยา ของพวกเขาชอบในผลิตภัณฑ์



ข้อโต้แย้ง

ฉันไม่รู้จักรุ่น ฉันจะไม่ให้ข้อมูล หรือเลขที่บัตรเครดิตแก่คุณ

การจัดการข้อโต้แย้ง

- คุณน่าจะรู้สึกดีขึ้น หากฉันแจ้งคุณเกี่ยวกับรีนา-แวร์ และบทบาทของผู้แทน
- ฉันเข้าใจ ให้ฉันนำบัตรผู้แทนขายอิสระให้คุณดูก่อน และรีนา-แวร์จะคืนเงิน ให้ลูกค้าหากตัวแทนไม่นำส่วนเงินไปยังบริษัท

ข้อโต้แย้ง

ฉันกลัวว่าภาชนะนี้จะเกิดการเสียหาย

การจัดการข้อโต้แย้ง

จะดีขึ้นไหม หากฉันแสดงให้เห็นว่า มันดูแล้วยากมาก และได้รับการรับประกันตลอดอายุการใช้งาน?

ข้อโต้แย้ง

ฉันมีอยู่บ้างแล้วคล้าย ๆ กัน

การจัดการข้อโต้แย้ง

- คล้าย ๆ กัน ก็หมายความว่าไม่ได้เหมือนกัน หากคุณเดินทางไปเม็กซิโก การเดินทางโดยรถบัสหรือเครื่องบิน ทั้งสองวิธี พาคุณไปที่นั่น แต่วิธีไหนที่คุณจะรู้สึกดีกว่ากัน? ด้วยกรรมวิธีการปรุงอาหารแบบใช้น้ำแต่น้อย คุณสามารถรักษาคุณค่าทางโภชนาการได้มากกว่ารสชาติที่ดีขึ้น และสีที่สวยวามมากขึ้น
- คล้าย ๆ กัน ก็หมายความว่าไม่ได้เหมือนกัน ด้วยเครื่องครัวรีนา-แวร์ คุณสามารถปรุงอาหารแบบใช้น้ำแต่น้อย (พูดถึงประโยชน์อื่น ๆ)

ข้อโต้แย้ง

ฉันขอคิดดูก่อน

การจัดการข้อโต้แย้ง

- คุณต้องการคิดเรื่องอะไรก่อนที่จะตัดสินใจซื้อ?
- มันเป็นเรื่องของผลิตภัณฑ์ เรื่องราคา หรือเงื่อนไขอื่น ๆ ที่คุณจะต้องคิดก่อน?



ข้อโต้แย้ง

ฉันไม่สามารถเข้าร่วมได้ในตอนนี้

การจัดการข้อโต้แย้ง

- ฉันเข้าใจ นอกจากนี้ มีเหตุผลอื่น ๆ ไหม? หรือมีสิ่งใดใหม่ที่คุณกังวลอยู่?
- อะไรที่ทำให้คุณไม่สามารถเข้าร่วมได้ในตอนนี้?

ข้อโต้แย้ง

ฉันทำงานประจำ และไม่ต้องการเสียเวลาวาน

การจัดการข้อโต้แย้ง

มันจะดีไหม หากคุณสามารถเริ่มงานแบบ part time ได้?

ข้อโต้แย้ง

ฉันพูดคุยกับคนที่รู้จักไม่เก่ง

การจัดการข้อโต้แย้ง

แล้วถ้าฉันบอกว่าคุณจะได้รับการอบรมในการเข้าพบคนอย่างมีประสิทธิภาพล่ะ?

ข้อโต้แย้ง

ฉันไม่รู้จกใครที่จะไปขายสินค้าได้

การจัดการข้อโต้แย้ง

มันจะดีไหม หากฉันจะชี้ให้คุณเห็นว่ามีคนมากมายที่คุณสามารถขายสินค้าให้กับเขาได้?



ข้อโต้แย้ง

คนที่ฉันรู้จัก ไม่สามารถซื้อสินค้านี้ได้หรอก

การจัดการข้อโต้แย้ง

แล้วถ้าเราขายให้กับคนที่สามารถซื้อได้ล่ะ?

ข้อโต้แย้ง

ฉันไม่มีคนช่วยดูแลเด็ก

การจัดการข้อโต้แย้ง

แล้วถ้าฉันบอกว่าคุณสามารถทำงานได้ระหว่างวัน เวลาเด็ก ๆ ไปโรงเรียนล่ะ?

ข้อโต้แย้ง

ฉันขายไม่เป็น

การจัดการข้อโต้แย้ง

อะไรทำให้คุณกังวลเกี่ยวกับการขาย?

ข้อโต้แย้ง

สามีของฉันไม่ต้องการให้ฉันทำงาน

การจัดการข้อโต้แย้ง

คุณอยากให้ฉันช่วยอธิบายให้กับสามีของคุณฟังเกี่ยวกับโอกาสของ รีนา-แวร์ที่สามารถเปลี่ยนแปลงชีวิตของคุณไหม?

เกมส์ที่ 3 | การจับคู่ข้อโต้แย้ง และสิ่งที่ช่วยจัดการกับข้อโต้แย้ง

วัตถุประสงค์ของเกมส์ :

ฝึกฟังและตอบสนองต่อข้อโต้แย้ง

จำนวนของผู้เล่น:

อย่างน้อย 10 คน มากที่สุด 40 คน (เนื่องจากจำนวนข้อโต้แย้ง) : อย่างไรก็ตาม จะดีกว่าหากใช้ผู้เล่นประมาณ 20 คน

ระยะเวลา:

อาจจะแตกต่างกันขึ้นอยู่กับจำนวนของผู้เล่น

สิ่งที่ต้องเตรียม:

ไฟ 1 ชุด ที่มีข้อมูลของข้อโต้แย้งอยู่ พิมพ์ออกมาเป็นสีและตัดออกมาเป็นแผ่นเพื่อให้ข้อโต้แย้งถูกแยกออกมาจาก



แจ้งผู้เล่นเกี่ยวกับวัตถุประสงค์และวิธีการเล่นเกมก่อนที่จะแจกไฟให้พวกเขา

วิธีการเล่น

- ให้แน่ใจว่าคุณได้สับไฟอย่างดี!
- แจกไฟให้ผู้เล่นคนละ 1 ใบ ถ้ามีคนน้อยกว่า 40 คน ให้แน่ใจว่าคุณแจกไฟได้ครบคู่! ยกตัวอย่างเช่น ข้อโต้แย้งที่ 1-10 และ การจัดการข้อโต้แย้ง A-J
- แจ้งผู้เล่นให้ เดินออกไปรอบๆห้องและ “หาไฟที่คู่กัน” (ตัวอย่างและการจัดการข้อโต้แย้ง)
- พวกเขาจะต้องอ่านข้อความในไฟให้อีกคนนี้ทราบ จนกระทั่งพวกเขาสามารถเจอคู่ที่ถูกต้อง
- เมื่อพวกเขาเจอคู่ที่ถูกต้อง นั่นหมายความว่าพวกเขาจะได้ออกจากเกมส์
- เมื่อ คุณเจอคู่ที่ จับคู่กันได้แล้วให้ใช้และทบทวนข้อโต้แย้งและการจัดการข้อโต้แย้งนั้น:

1 A	5 E	9 I	13 M
2 B	6 F	10 J	14 N
3 C	7 G	11 K	15 O
4 D	8 H	12 L	16 P

- ขอให้ “ผู้ที่จับคู่กันแล้ว” เขียนข้อความที่ใช้จัดการกับข้อโต้แย้ง มากเท่าที่จะทำได้ ลงบนไฟ



ส่งเสริมให้ผู้เล่นเขียนบันทึกการ จัดข้อโต้แย้งที่ดี ที่ได้ยิน ซึ่งอาจจะไม่ใช่สิ่งที่แนะนำอยู่บนไฟก็ได้

ท้ายที่สุด ในการถ่ายทอดข้อมูล: ขอให้ผู้เล่น ออกมาแบ่งปันการจัดการข้อโต้แย้งที่ดีที่ได้ยินในเกมส์นี้ หากทุกคนเห็นร่วมกันว่าเป็นการจัดการข้อโต้แย้งที่ดี ก็ให้พิจารณาเพิ่มเข้าไปใน ประโยคที่ใช้ในการจัดการข้อโต้แย้งได้เลย



1 | ข้อโต้แย้ง
ฉันไม่มีเวลา

A | การจัดการข้อโต้แย้ง

คุณไม่มีเวลาให้กับบางสิ่งบางอย่างจะเป็นประโยชน์ต่อคุณหรือไม่?

2 | ข้อโต้แย้ง
ฉันไม่สนใจ

B | การจัดการข้อโต้แย้ง

คุณไม่สนใจโอกาสในการได้รับผลิตภัณฑ์อันแสนวิเศษฟรี หรือไม่?

3 | ข้อโต้แย้ง
ก๊วแคตตาล็อกเอาไว้ในกล่องจดหมายได้เลย

C | การจัดการข้อโต้แย้ง

คุณไม่อยากจะเห็นหรือว่ายังมีอะไรอีกที่ฉันจะมอบให้คุณ?

4 | ข้อโต้แย้ง
โทรหาฉันอีกทีนะ

D | การจัดการข้อโต้แย้ง

ฉันจะติดต่อคุณพรุ่งนี้ช่วงเช้าหรือช่วงบ่ายดี?

5 | **ข้อโต้แย้ง**
ฉันไม่สามารถซื้อได้

E | การจัดการข้อโต้แย้ง

แล้วถ้าฉันบอกคุณว่า คุณสามารถแบ่งชำระได้รายเดือนล่ะ คุณคิดว่าเดือนละเท่าไร ที่คุณสามารถจ่ายได้?

6 | **ข้อโต้แย้ง**
เครื่องครัวนี้ราคาสูงมาก

F | การจัดการข้อโต้แย้ง

- ฉันเข้าใจ นอกจากนั้นก็มีเหตุผลอื่น ๆ อีกบ้างไหม มีบางอย่างอีกหรือไม่ที่คุณกำลังกังวลอยู่?
- ฉันสังเกตเห็นว่าคุณมีเหตุผลที่อยากจะบอก คุณสามารถบอกฉันได้ไหม?
- อะไรที่ทำให้คุณกังวลที่สุด ราคา เงินมัดจำ หรือเรื่องอื่นๆนอกจากนี้?
- ฉันเข้าใจ แล้วถ้าฉันจะแจ้งให้คุณทราบเกี่ยวกับทางเลือก เกี่ยวกับการชำระเงิน

7 | **ข้อโต้แย้ง**
ฉันไม่สามารถซื้อได้ตอนนี้

G | การจัดการข้อโต้แย้ง

อะไรที่จะทำให้คุณสามารถตัดสินใจซื้อได้ในวันนี้?

8 | **ข้อโต้แย้ง**
ฉันอยากจะปรึกษากับสามี/ภรรยาของฉันก่อน

H | การจัดการข้อโต้แย้ง

- ฉันเข้าใจนะ คุณอยากจะให้ฉันช่วยนำเสนอ และ อธิบายให้กับสามี ขอบคุณ เพื่อที่เขาจะได้เรียนรู้เกี่ยวกับคุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์รีนา-แวร์ใหม่?
- ฉันเข้าใจ และคิดว่าถูกแล้วที่คุณจะต้องทำการตัดสินใจร่วมกัน แต่คุณรู้ไหมว่า ลูกค้าของฉันบางคนซื้อผลิตภัณฑ์เหล่านี้โดยไม่ได้ออกให้สามี/ภรรยา ทราบก่อนเลย พวกเขาบอกฉันว่าสามี/ภรรยา ขอบพวกเขาชอบในผลิตภัณฑ์



9 |

ข้อโต้แย้ง

ฉันไม่รู้ว่าคุณ ฉันจะไม่ให้ข้อมูล หรือเลขที่บัตรเครดิตแก่คุณ

I | การจัดการข้อโต้แย้ง

- คุณน่าจะรู้สึกดีขึ้น หากฉันแจ้งคุณเกี่ยวกับรีนา-แวร์ และบทบาทของผู้แทน?
- ฉันเข้าใจ ให้อ่านนำบัตรผู้แทนขายอิสระให้คุณดูก่อน และรีนา-แวร์จะคืนเงิน ให้ลูกค้าหากตัวแทนไม่นำส่วนเงินไปยวบบริษัท

10 |

ข้อโต้แย้ง

ฉันกลัวว่าภาษาจะเกิดการเสียหาย

J | การจัดการข้อโต้แย้ง

จะดีขึ้นไหม หากฉันแสดงให้เห็นว่า มันดูง่ายมาก และได้รับการรับประกันตลอดอายุการใช้งาน?

11 |

ข้อโต้แย้ง

ฉันมืออยู่บ้างแล้วคล้าย ๆ กัน

K | การจัดการข้อโต้แย้ง

- คล้าย ๆ กัน ก็หมายความว่าไม่ได้เหมือนกัน หากคุณเดินทางไปเพ็กซีโก การเดินทางโดยรถบัส หรือ เครื่องบิน ทั้งสองวิธี พาคุณไปที่นั่น แต่วิธีไหนที่คุณจะรู้สึกดีกว่ากัน? ด้วยกรรมวิธีการปรุงอาหารแบบใช้น้ำแต่น้อย คุณสามารถรักษาคุณค่าทางโภชนาการได้มากกว่า รสชาติที่ดีขึ้น และสีส้มที่สวยงามมากขึ้น
- คล้าย ๆ กัน ก็หมายความว่าไม่ได้เหมือนกัน ด้วยเครื่องครัวรีนา-แวร์ คุณสามารถปรุงอาหารแบบใช้น้ำแต่น้อย (พูดถึงประโยชน์อื่นๆ)

12 |

ข้อโต้แย้ง

ฉันขอคิดดูก่อน

L | การจัดการข้อโต้แย้ง

คุณไม่มีเวลาสำหรับบางสิ่งที่จะเป็นประโยชน์กับคุณหรือ?



13 |

ข้อโต้แย้ง

ฉันไม่สามารถเข้าร่วมได้ในตอนนี้

M | การจัดการข้อโต้แย้ง

- ฉันเข้าใจ นอกจากนี้ มีเหตุผลอื่น ๆ ไหม? หรือมีสิ่งใดใหม่ที่คุณกังวลอยู่?
- อะไรที่ทำให้คุณไม่สามารถเข้าร่วมได้ในตอนนี้?

14 |

ข้อโต้แย้ง

ฉันทำงานประจำ และไม่ต้องการเสียเวลาวาน

N | การจัดการข้อโต้แย้ง

มันจะดีไหม หากคุณสามารถเริ่มงานแบบ part time ได้?

15 |

ข้อโต้แย้ง

ฉันพูดคุยกับคนที่รู้จักไม่เก่ง

O | การจัดการข้อโต้แย้ง

แล้วถ้าฉันบอกว่าคุณจะได้รับการอบรมในการเข้าพบคนอย่างมีประสิทธิภาพล่ะ?

16 |

ข้อโต้แย้ง

ฉันไม่รู้จักรใครที่จะไปขายสินค้าได้.

P | การจัดการข้อโต้แย้ง

มันจะดีไหม หากฉันจะชี้ให้คุณเห็นว่ามีคนมากมายที่คุณสามารถขายสินค้าให้กับเขาได้?



17 |

ข้อโต้แย้ง

คนที่ฉันรู้จัก ไม่สามารถซื้อสินค้านี้ได้หรอก

Q | การจัดการข้อโต้แย้ง

แล้วถ้าเราขายให้กับคนที่สามารถซื้อได้ล่ะ?

18 |

ข้อโต้แย้ง

ฉันไม่มีคนช่วยดูแลเด็ก

R | การจัดการข้อโต้แย้ง

แล้วถ้าฉันบอกว่าคุณสามารถทำงานได้ระหว่างวัน เวลาเด็ก ๆ ไปโรงเรียนล่ะ?

19 |

ข้อโต้แย้ง

ฉันขายไม่เป็น

S | การจัดการข้อโต้แย้ง

อะไรทำให้คุณกังวลเกี่ยวกับการขาย?

20 |

ข้อโต้แย้ง

สามีของฉันไม่ต้องการให้ฉันทำงาน

T | การจัดการข้อโต้แย้ง

คุณอยากให้ฉันช่วยอธิบายให้กับสามีของคุณฟังเกี่ยวกับโอกาสของรีนา-แวร์ที่สามารถเปลี่ยนแปลงชีวิตของคุณใหม่?

[illegible]

RENA WARE — UNIVERSITY

