

จาก

ความสำเร็จในชีวิต
ไม่ได้เกิดจาก
โชคชะตา



ไม่ได้เกิดจาก
วาสนา



ฝัน



ความสำเร็จ

แต่เกิดจาก



สำเร็จ

สมชาติ กิจยรรยง

ตัวของเราเท่านั้น
ที่ต้องสร้างขึ้นเพื่อตัวเอง

ซันเอด

คำนิยม

คุณสมชาติ กิจยรรยง ได้เคยทำงานร่วมกันมาที่นิตยสารนักขายอยู่ช่วงระยะเวลาหนึ่ง แล้วพลิกผันมาทำธุรกิจของตนเองในด้านการจัดฝึกอบรม สัมมนา และเขียนหนังสือเกี่ยวกับการขายและการบริหารที่ได้รับความนิยมมากคนหนึ่งในปัจจุบัน

หนังสือ **จากฝัน สู่อำนาจสำเร็จ** เล่มนี้ คุณสมชาติ กิจยรรยง ได้รวบรวมเอาเนื้อหาที่ใช้ในการฝึกอบรมแต่ละครั้งแต่ละรุ่นมาปรับปรุงเปลี่ยนแปลงให้ทันสมัยยิ่งขึ้น แต่ยังคงมีเนื้อหาสาระที่ครบถ้วนสมบูรณ์เหมือนเดิม

หนังสือในแนวของการกระตุ้นเตือนให้เกิดกำลังใจ เพื่อที่จะได้ต่อสู้กับปัญหาและอุปสรรคทั้งหลายทั้งปวงในการทำงานของคนไทยนั้นยังมีอยู่น้อยมาก ส่วนใหญ่จะเป็นเรื่องที่แปลมาจากตำราหรือเรื่องราวของต่างประเทศ ซึ่งไม่สู้จะสอดคล้องกับวิถีชีวิตหรือสิ่งแวดล้อมแบบไทยๆ เท่าใดนัก

การที่คุณสมชาติ กิจยรรยง เขียนหนังสือ **จากฝัน สู่อำนาจสำเร็จ** ขึ้นมา จึงนับว่าเป็นคุณูปการเป็นอย่างยิ่ง อย่างน้อยก็ทำให้ผู้อ่านได้รับทราบถึงแนวทางและวิธีการที่จะปลุกเร้า กระตุ้นเตือน และสร้างความเชื่อมั่นให้เกิดขึ้นในตนเอง เพื่อจะได้ฟันฝ่าและต่อสู้กับอุปสรรคในการทำงานที่จะพึงมีเกิดขึ้นในอนาคต

ขอชมเชยในความอุตสาหะพยายามที่คุณสมชาติ กิจยรรยง ได้ทำขึ้นนี้ แม้จะไม่ใช่อุทิศสำเร็จหรือหนทางเรียนลัด แต่ก็ยังเป็นแนวทางที่สามารถเรียนรู้และนำไปใช้ให้บังเกิดผลได้ตามที่ต้องการในที่สุด

ไพบุลย์ สำนัญญิต

ประธานกรรมการ

บริษัท Professional Sales & Development Co., Ltd.

คำนิยาม

จากประสบการณ์ในการทำงานขายและบริหารงานขายในธุรกิจต่างๆ เช่น ประกันชีวิต เครื่องใช้ภายในบ้าน และเครื่องใช้ในครัวเรือน ตลอดจนสินค้าอุตสาหกรรม ในระยะหลังคุณสมชาติได้ทำงานขายตรงและบริหารธุรกิจขายตรงจนประสบความสำเร็จ พร้อมทั้งเป็นวิทยากรให้กับองค์กรธุรกิจต่างๆ หลายแห่ง และจากอายุการทำงานในงานขายนานกว่า 20 ปี ย่อมเป็นหลักประกันในการถ่ายทอดเนื้อหาสาระสู่ท่านผู้อ่าน สาระสำคัญของหนังสือเล่มนี้จะช่วยให้ผู้ที่รักในอาชีพอิสระ เป็นงานที่ไม่มีใครมาบังคับ เป็นงานที่ถือคติที่ว่า “จิตหรือใจเป็นนายและร่างกายเป็นบ่าว” และพร้อมที่จะเป็นผู้บริหารงานบริหารคนด้วยการบริหารตนเองก่อนในการไต่บันไดสู่ความฝันสู่ความสำเร็จ

คุณสมชาติ กิจยรรยง เคยร่วมงานกับภาคเหรียญทองของบริษัท เอไอเอ จำกัด อยู่ระยะหนึ่ง ต่อมาในระยะหลังได้ก้าวสู่ธุรกิจการขายและบริหารทีมขายอยู่หลายองค์กรตามที่กล่าวไว้แล้วตอนต้น ผมเชื่อมั่นว่าเนื้อหาจะนำพาให้ท่านมุ่งสู่ฝันที่เป็นจริง ถ้าท่านจริงจังกับงาน เบิกบานกับผู้คน และอดทนรอคอยความสำเร็จ

สุวัฒน์ เลิศพนมวรรณ

ผู้อำนวยการภาคระดับสูง (EDD)

บริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชันแนลแอสซิวเร้นส์ จำกัด (AIA)

ดำน้า

จากฝัน สู่ความสำเร็จ เล่มนี้ เป็นหนังสือที่เหมาะสมสำหรับผู้นำในการก้าวสู่การดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ และเหมาะสมสำหรับผู้ที่ต้องการเสริมสร้างแรงบันดาลใจในการประกอบธุรกิจจากคำว่า “ไม่ได้จะไม่มี และไม่ตีไม่ได้” หลายนับไม่ถ้วนคนที่ไม่ประสบความสำเร็จในชีวิตและธุรกิจต่างๆ ที่มีอวัยวะครบ 32 ประการ เขาเหล่านั้นอยู่ในลักษณะ “ทำได้ แต่ไม่ทำ” ในทางตรงกันข้าม ยังมีบางท่านที่ “อยากจะทำ แต่ทำไม่ได้” เพราะความไม่สมบูรณ์หรือสมประกอบทั้งด้านบุคลิกภาพ เช่น แขน ขา หรือสายตา และด้านการเจรจาหรือการสื่อสาร

หนังสือเล่มนี้จะช่วยแปรเปลี่ยนชีวิตใหม่ในตัวท่านให้ดีกว่าเดิม โดยดึงศักยภาพและจินตนาการที่มีอยู่ภายในมาใช้ให้ดีกว่าเดิม โดยเริ่มต้นให้เข้าใจในธรรมชาติของความฝันสู่ความจริงหรือความสำเร็จ ได้พัฒนาความคิดเพื่อพลิกคุณค่าและคุณภาพชีวิตของท่าน ด้วยการแสวงหาเทคนิค ยุทธวิธี และกลยุทธ์ก้าวสู่ความฝันด้วยการฟันฝ่า เหมือนกับคำกล่าวที่ว่า “ผู้นำระดับต้นนั้นใช้ความสามารถของตนอย่างเต็มที่ ผู้นำระดับกลางจะใช้กำลังและความสามารถของคนอื่นอย่างเต็มที่ ส่วนผู้บริหารระดับสูงจะใช้ปัญญาของคนอื่นอย่างเต็มที่” ท่านผู้อ่านก็เช่นกัน ท่านมีสิทธิ์ที่จะฝันให้ไกล เพื่อก้าวสู่ในงานและความสำเร็จของชีวิต

สมชาติ กิจयरรง

สารบัญ

บทที่ 1 จากความฝัน สู่ความสำเร็จ.....	9
บทที่ 2 ปรัชญาของธุรกิจการขาย.....	14
บทที่ 3 บันได 10 ขั้นสู่ความสำเร็จ.....	20
บทที่ 4 บัญญัติ 10ร ก็สำเร็จของผู้ที่ได้ก้าวเข้าสู่ธุรกิจนี้.....	26
บทที่ 5 คุณสมบัตินักขายที่ประสบความสำเร็จ.....	30
บทที่ 6 พัฒนาคุณสมบัตินักขายเพื่อสร้างทรัพย์สิน.....	36
บทที่ 7 พัฒนาความคิด พลิกคุณค่าของชีวิต.....	43
บทที่ 8 พฤติกรรมสู่ความมั่งคั่ง.....	49
บทที่ 9 10ย กับพฤติกรรมการทำงานอย่างสร้างสรรค์.....	55
บทที่ 10 สร้างกำลังใจในการทำงาน.....	60
บทที่ 11 พลิกเบี้ยล่างให้เป็นเบี้ยบน.....	67
บทที่ 12 10S สร้างความสำเร็จในอาณาจักรธุรกิจ.....	74
บทที่ 13 เทคนิคการบริหารเวลาให้ธุรกิจ.....	80
บทที่ 14 วางแผนและใช้เวลาอย่างไรให้คุ้มค่า.....	86

บทที่ 15	อวยยอมแพ้.....	94
บทที่ 16	แปรเปลี่ยนชีวิตใหม่ให้ดีกว่าเดิม.....	100
บทที่ 17	สู้ฝันด้วยการฟันฝ่า.....	106
บทที่ 18	สร้างสายสัมพันธ์ สร้างสรรค์ลูกค้า.....	112
บทที่ 19	7 เคล็ดลับสร้างสัมพันธ์.....	117
บทที่ 20	สร้างพลังฝันสู่ความสำเร็จ.....	122
บทที่ 21	กลยุทธ์การชิงชัยในการขาย.....	127
บทที่ 22	ถนนสู่เป้าหมายในการขายหรือขยายธุรกิจ.....	133
บทที่ 23	ทำอย่างไรให้ประสบความสำเร็จในธุรกิจ.....	141
บทที่ 24	เทคนิคจูงใจผู้คนให้สนใจและให้เชื่อถือ.....	149
บทที่ 25	6 ตั้ง สร้างพลังผู้นำการขาย.....	155
บทที่ 26	สร้างสายสัมพันธ์ สร้างสรรค์ทีมงาน.....	160
บทที่ 27	ขั้นตอนสู่ สู่ความสำเร็จ.....	166
บทที่ 28	มุ่งมั่นนำทีมสู่เป้าหมาย.....	173
บทที่ 29	มาทำความฝันให้เป็นจริง.....	177

1

จากความฝัน สู่ความสำเร็จ

บนเส้นทางของนักศึกษาที่มีได้รอยไ้วด้วยกลีบกุหลาบ ก็ย่อมต้องมีอุปสรรคขวากหนามเป็นธรรมดา และก่อนที่นักศึกษาจะได้ชื่นชมกับความสำเร็จซึ่งเป็นจุดหมายปลายทางบนถนนชีวิตของงานขาย ในอันที่จะทำให้ชีวิตของงานขายจะได้กินอิ่ม นุ่มอุ่น ไม่อด แล้วก็อวดได้ หรือความมั่งมีศรีสุข ไม่ใช่มีบ้างไม่มีบ้างหรือสุดๆ ดิบๆ นั้น แรกสุดนักศึกษาจะต้องจุดประกายความคิด ความฝัน และจินตนาการ ซึ่งเปรียบเหมือนเข็มทิศหรือทางเสื่อที่จะนำพาชีวิตของตนมุ่งมั่นสู่เป้าหมาย กล่าวง่าย ๆ ก็คือ **นักศึกษาจะต้องมีความใฝ่ฝันและทะเยอทะยานด้วยแรงบันดาลใจ** พร้อมเป้าหมายที่สูงส่งในอันที่จะสร้างความสุข ความสำเร็จ และเกียรติยศให้กับตนเองหรือบุคคลรอบข้างในอันที่จะสร้างการยอมรับในสังคมว่าเราดีหรือก็คือ**หนึ่งในดวงใจ** ผู้เขียนขอแนะนำลำดับขั้นในการแปรเปลี่ยนความฝันให้กลายเป็นความสำเร็จดังนี้

1. สร้างความฝัน

ทุกคนมีสิทธิ์ที่จะฝันใฝ่หรือใฝ่ฝัน ที่ไม่ใช่ออกมาในรูปเพื่อฝันสุดเอี่ยมอย่างน้อยๆ ในการสร้างความสำเร็จในธุรกิจการขายต้องเริ่มจากฝันที่ปัจจัยสี่ที่สมบูรณ์ เช่น อาหารที่สร้างคุณภาพชีวิต เครื่องนุ่งห่ม ราคาคุณภาพ บ้านหลัง

งาม สุขภาพที่สมบูรณ์พูนสุข การได้มาซึ่งความฝันของนักขายคือเงิน ที่สามารถซื้อเกือบทุกสิ่งทุกอย่างได้ไม่ว่าจะเป็นหลักทรัพย์ บ้าน ที่ดิน บัญชีเงินฝาก ธนาคารเพื่อสร้างหลักประกัน รถยนต์ เงินเก็บเพื่อการศึกษาของบุตร การเดินทางท่องเที่ยว ฯลฯ **“สิ่งใดที่จิตคิดฝันและเชื่อมั่น สิ่งนั้นสามารถเกิดขึ้นได้”**

ท่านเคยคิดฝันกับเขาบ้างไหม...

อย่ามัวแต่สวดมนต์หรืออ้อนวอนสิ่งใดๆ เลย ถ้าหากสวดมนต์แล้วไม่คิดฝันควบคู่กันกับการลงมือกระทำ

2. ความจริง

การได้บันไดของความฝันสู่ความสำเร็จนั้น นักขายต้องยอมรับความจริงของชีวิตในงานขายหลายๆ ประการคือ

- เป็นงานที่พบกับคนที่ไม่รู้จักมากกว่าคนรู้จัก
- เป็นธุรกิจที่มักพบกับการปฏิเสธก่อนเสมอ
- เป็นการทำงานโดยอาศัยอัตราตัวเฉลี่ยคือ พบคนมาก โอกาสและความสำเร็จย่อมมีมาก
- เป็นธุรกิจที่ต้องบริการ ติดต่อ หรือติดตาม

นอกจากความจริงของชีวิตในการเข้าใจธรรมชาติของงานขายแล้ว ต้องยอมรับความจริงอื่นๆ อีก เช่น

- เราต้องยอมรับความจริงว่าในธุรกิจนี้ต้องอาศัยกำลังกายและกำลังใจ และดูเหมือนกำลังใจจะยิ่งใหญ่กว่ากำลังกายเสียอีก ดังคำกล่าวที่ว่า **จิตเป็นนาย กายเป็นบ่าว**

- เราต้องยอมรับความจริงว่าต้องอดทนต่อแรงกดดันจากสภาพแวดล้อมรอบๆ ตัวเรา เช่น แรงกดดันจากอารมณ์ของลูกค้า ปัญหาการจราจร ปัญหาจากคนในครอบครัว จากทัศนคติที่ไม่ดีของเพื่อนๆ หรือจากลูกค้าและ/หรือผู้ติดต่อ

3. ความคิดและความเข้าใจ

นักศึกษาที่มุ่งมั่นสู่ความสำเร็จจะต้องมีความคิดและความเข้าใจที่ถูกต้องคือ

- ความคิดที่ว่า ทำงานขายเหมือนกับการทำกุศล เผยแพร่อุดมการณ์เกี่ยวกับสินค้าและแผนการตลาด เพื่อสร้างคุณภาพชีวิตให้กับบุคคลต่างๆ
- มีความคิดในการเป็น **“ผู้ให้” มากกว่า “ผู้รับ”** ให้อะไรคือได้ให้ประโยชน์ของสินค้าและบริการกับบุคคลที่ติดต่อ ไม่ใช่ไปขอเงินจากเขา
- มีความคิดที่ถูกต้องว่าผู้แนะนำ หัวหน้า หรือบริษัทเรา ไม่ได้เอาเปรียบเขา เราไม่ได้ทำนาบนหลังคน แต่เป็นการจัดสรรผลประโยชน์ที่สร้างแรงจูงใจตามลำดับขั้นของผลงาน สำหรับความเข้าใจที่ถูกต้องในการทำธุรกิจการขายก็คือปรัชญาธุรกิจการขายที่ว่า **“เราจะประสบความสำเร็จเมื่อช่วยให้บุคคลอื่นๆ มีคุณภาพชีวิตที่ดี”** นอกจากนี้ต้องเห็นคุณค่าธรรมชาติ และความสำคัญของคนที่เราติดต่อคือ คนเราย่อมต้องการให้ผู้อื่นรู้สึกว่าเขาสำคัญ ต้องการการยอมรับ ต้องการมีเพื่อน และคนเราจะสนใจแต่เรื่องราวที่เกี่ยวข้องกับตนเอง

4. ความรู้

ความรู้เป็นสิ่งที่สำคัญอันดับแรกที่จะเป็นเครื่องมือช่วยนำพาโอกาสทางธุรกิจที่ประสบความสำเร็จให้กับนักศึกษา เพราะความรู้ย่อมเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดความเชื่อมั่น เกิดทัศนคติที่ดี และเกิดขวัญและกำลังใจในการทำงาน

การก้าวสู่นักขายที่ดีและประสบความสำเร็จจะต้องรู้อะไรบ้าง กล่าวง่ายๆ ก็คือ

รู้รอบ คือรู้ในเรื่องรายละเอียดของสินค้าและในแง่มุมต่างๆ เช่น คุณภาพ คุณสมบัติ คุณประโยชน์ เทคโนโลยี ชื่อเรื่อง ความเป็นมา จุดแข็ง ฯลฯ นอกจากนี้การรู้รอบยังหมายถึงแผนการตลาดของธุรกิจของเรา เทคนิคและยุทธวิธีในการขาย และการชักชวนให้ผู้อื่นเห็นผลประโยชน์ของสินค้าและผลตอบแทนเช่นเดียวกับเรา

รอบรู้ คือรู้จักคู่แข่งในสนาม จุดอ่อนของคู่แข่งในสินค้า รู้จักเรื่องสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ สังคม การเมือง ฯลฯ เพื่อสามารถพูดคุยกับผู้คนได้อย่างทันโลกทันเหตุการณ์



5. ความสามารถ

ดังคำกล่าวที่ว่า **ร้อยรู้ไม่สู้หนึ่งทำ** รู้แล้ว เห็นแล้ว ได้ยินแล้ว ได้สัมผัสแล้ว คำว่าแล้วคงจะไม่เกิดประโยชน์เลย ถ้าหากปราศจากการลงมือ ลงแรง ลงเวลากระทำมันให้ความฝันบรรเจิดเกิดขึ้นมา สิ่งที่เราไม่สามารถซื้อได้ด้วยเงินคือ **ประสบการณ์และความชำนาญในงาน** ที่ต้องอาศัยเวลาและความสำเร็จเป็นทุนรอนที่สำคัญ เพราะฉะนั้นนักขายจะต้องอาศัยการฝึกฝน อย่าอาศัยให้บุญหล่นลงมาทับ ต้องอาศัยการเสาะหา เพราะไม่มีใครเกิดมาแล้วทำเป็น ต้องอาศัยการต่อสู้ ไม่ใช่ดูโชคชะตา เราต้องอาศัยครูหลายๆ คนที่จะพัฒนาตัวเราให้เชี่ยวชาญโดยไม่ต้องอาศัยให้โชคช่วย **ครูหลายคนเหล่านั้นก็คือผู้มุ่งหวังทั้งหลายที่เราจะไปขาย ไปสนับสนุน หรือชักชวน** ครูทั้งหลายจะบอกกับเราว่า จะพัฒนาความสามารถในการขายและในการเจรจาอย่างไรให้ขายให้สำเร็จหรือสร้างทีมได้สำเร็จ ซึ่งความชำนาญในการทำงานจะเป็นบันไดทำให้ท่านสามารถจัดประชุมทีมงานขายได้และแก้ไขปัญหาได้สำเร็จ

6. ความสำเร็จ

จะเห็นได้ว่าจากความฝันสู่ความสำเร็จนั้น เราจะต้องยอมรับความจริงของงานขายพร้อมๆ กับการยอมรับตัวเราเองว่าสามารถยืนหยัดอยู่ในอาชีพนี้ได้ อย่างสมเกียรติ เราจะต้องมีความคิดและความเข้าใจว่าความสำเร็จทั้งหลายทั้งปวงนั้นต้องอาศัยเวลาและแรงบันดาลใจ คิดบวกกับอาชีพ สินค้า และบุคคลที่ไปพบปะพูดคุย ซึ่งเราต้องอาศัยความรู้ ความเชื่อมั่น และความพยายาม แปรเปลี่ยนให้เกิดความสามารถ ซึ่งต้องอาศัยเวลาและประสบการณ์เช่นเดียวกันที่จะมุ่งมั่นสู่ความสำเร็จ การที่จะวัดว่าเราประสบความสำเร็จในธุรกิจขายตรงหรือไม่นั้น ไม่ใช่วัดกันที่ตำแหน่งหรือเงินทองเสมอไป แต่ให้มองดัชนีชี้วัดว่าเราจะประสบความสำเร็จในธุรกิจหรือไม่ดังนี้

1. เรามีความรัก มีความพึงพอใจในงานธุรกิจนี้หรือไม่
2. มีการยอมรับหรือไม่
3. มีความสุขในการทำธุรกิจนี้หรือไม่
4. มีความก้าวหน้าทางตำแหน่งและรายได้สอดคล้องกับปัจจัยภายในตัวเราหรือไม่
5. มีความภาคภูมิใจในธุรกิจนี้ที่เราได้สร้างมาหรือไม่

ความสำเร็จจะเกิดขึ้นกับผู้ที่ระลึกเสมอว่า **เราเกิดมาเพื่อหน้าที่และการทำงาน** พร้อมทั้งมีทัศนคติแห่งความสำเร็จอย่างแรงกล้าโดยการมีชีวิตและมองชีวิตอย่างมีเป้าหมาย พร้อมทั้งเผชิญชีวิต อุปสรรค และสถานการณ์ต่างๆ ด้วยจิตใจที่มั่นคง มุ่งตรงสู่เป้าหมายในธุรกิจโดยตรงที่ท่านได้ฝันไว้ แล้วเพียรพยายามเพื่อไปให้ถึง

2

ปรัชญาของธุรกิจการขาย

ธุรกิจการขายถือเป็นงานมวลชนที่ต้องอาศัยพลังแห่งความยิ่งใหญ่ให้ก้าวขึ้นสู่ผู้นำในระดับต่างๆ ถ้าผู้ที่ก้าวสู่ธุรกิจนี้ขาดความรู้ความเข้าใจในการสร้างความยิ่งใหญ่ คือการสร้างมวลชนหรือสร้างทีม หรือชักชวนและขยายธุรกิจ และติดตามอย่างสม่ำเสมอแล้ว โอกาสที่จะก้าวล้ำหน้าก้าวสู่ผู้นำในอาชีพนั้น ก็จะค่อนข้างล่าช้ากว่าคนอื่นๆ ในวงการ

ธุรกิจการขายอาจจะกล่าวได้ว่าเป็นการตลาดที่สร้างลูกค้าประจำด้วยการเป็นสมาชิก กล่าวง่ายๆ ก็คือ ใครสร้างทีม สร้างฐานลูกค้าสมาชิกได้มากเท่าไร ย่อมก้าวสู่ความยิ่งใหญ่ในระยะเวลาอันสั้นเท่านั้น แนวความคิดจากข้อความต่อไปนี้ ผู้เขียนได้นำเนื้อหาบางส่วนมาจากหนังสือ *ปรัชญาธุรกิจ* เรียบเรียงโดย ส. สุวรรณ ของกั้วไห่ สำนักพิมพ์สุขภาพใจ ซึ่งผู้เขียนเห็นว่าบางส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจการขายดังนี้

1. บ้านจะสร้างได้ดีและแข็งแรงต้องดูที่ฐานราก

นักขายที่จะประสบความสำเร็จได้นั้น จะต้องมีความรู้พื้นฐานการทำงานอันได้แก่ ความรู้ บุคลิกภาพ การสื่อสาร และความใฝ่ฝันอันสำคัญ

2. ไปที่ละก้าวอย่างมั่นคง และตามขั้นตอน

เริ่มแรกในงานขายนั้น ผลงานในสายงานอาจจะช้า แต่อย่าหวั่นไหว จงเดินก้าวหน้าทำงานต่อไปอย่างมุ่งมั่นและมั่นคงตามแผนตลาดโดยไม่ต้องลังเลสงสัย

3. จะต้องกล้าในสิ่งที่ดีกว่าและถูกต้อง แต่อย่าเถรตรงจนเกินไป

ในการทำงานนั้นต้องมีความกล้าและความเชื่อมั่นในสิ่งที่ถูกต้องมากกว่าสิ่งที่ถูกใจ ถ้าหากสิ่งไหนไม่ถูกต้องในสายตาเรา ก็อย่าพูดโผงผางออกไป เพราะอาจจะทำให้เกิดความเข้าใจผิดหรือขัดแย้งได้ ดังคำกล่าวของพระธรรมดิลก (จันทร์ กุสโล) วัดเจติยหลวง อ. เมือง จ. เชียงใหม่ ที่ว่า “ถ้ากล้าจนเกินงาม จะพบความเดือดร้อน”

4. ธุรกิจใดๆ ก็ตาม ล้วนต้องทำงานกันเป็นทีม

ในงานขายนั้น ผู้นำจะต้องสามารถรวมคนและสร้างทีมให้ประสบความสำเร็จตามแผนการตลาดได้ จึงจะประสบความสำเร็จ

5. จงคิด (ใช้สมอง) ให้มากขึ้น

ในธุรกิจนี้ไม่มีกฎเกณฑ์ที่แน่นอนตายตัว สามารถเปลี่ยนแปลงได้รวดเร็วแปรผันอย่างตามสภาพสังคม เศรษฐกิจ และการเมือง ซึ่งผู้นำการขายจะต้องเอาใจใส่ตั้งแต่ต้นจนจบ จะใช้ทฤษฎีหรือแบบแผนตายตัวกับลูกค้าหรือคนที่จะชักชวนทุกคนไม่ได้

6. เลือกเป้าหมายแล้วสู้ไม่ถอย

อย่าเห็นอาชีพการขายเป็นที่פקฟิงหรือพักผ่อนพอกระหาย เมื่อเลือกเป้าหมาย โบนัส ตำแหน่ง รถยนต์ ฯลฯ แล้ว จงตั้งใจให้ตลอด อย่าล้มเลิกหรืออย่าทิ้งกลางคัน

7. ชนะด้วยการบริการ

พึงสนองตอบต่อลูกค้า ตลาด และคนในที่ทำงานโดยการสร้างความสัมพันธ์ สร้างสรรค์งานบริการ และประสานประโยชน์ให้ทุกฝ่าย โดยการคำนึงถึงจิตสำนึกเกี่ยวกับ “ต้นทุน และ ผลกำไร” ควบคู่กัน

8. ข้อคิดจากการไต่เต้า

ภาพที่เราฝันไว้นั้นแสนจะสวยงาม เหมือนกับที่เราเฝ้ามองดูยอดภูเขาที่อยู่ไกลออกไปหลายสิบกิโลเมตร แต่เมื่อยามที่เราลงมือปฏิบัติสู่ความฝันหรือเป้าหมาย ซึ่งก็คือการก้าวสู่การไต่เต้าซึ่งมีแต่ความสูงชันของโชดหิน ปัญหาและอุปสรรคต่างๆ มากมาย เหตุที่เราล้มลงก็ไม่ใช่เพราะภูเขาสูงนั้น แต่เราล้มลงและยอมแพ้เพียงเพราะสะดุดก้อนหินเล็กๆ บนภูเขาต่างหาก ซึ่งมันไม่ได้สวยงามเหมือนดังที่เราฝันเอาไว้เลยเมื่อสัมผัสกับมันเข้าจริงๆ

แต่ถ้าหากเรามีความพยายามมุ่งมั่นที่จะทำให้สำเร็จแล้ว รางวัลตอบแทนที่ได้รับก็คือ การได้ยืนอยู่บนเนินของความสำเร็จ ซึ่งก็เหมือนกับการที่เราได้ยืนบนยอดเขาที่เราพิชิตมันได้ ซึ่งเราสามารถหันไปมองได้รอบทิศทาง เห็นทิวทัศน์ และเห็นผู้อื่นที่กำลังปีนป่ายและประสบกับปัญหาเหมือนกับที่เราเคยประสบเช่นกัน ถนนชีวิตในอาชีพการขายก็เช่นเดียวกัน ปัญหาในการทำธุรกิจติดต่อกับผู้มุ่งหวังต่างๆ นั้นย่อมมี สำหรับผู้ที่แสวงหาความสำเร็จ ย่อมต้องอาศัยประสบการณ์ของตนที่ชวนขายดีนั้นมาต่อสู้มาก่อน

9. จงปฏิบัติตาม และเป็นแบบอย่าง

คำกล่าวที่ว่า “ตัวอย่างที่ดีมีค่ากว่าคำสอน” หรือ “ภาพ 1 ภาพมีความหมายมากกว่าคำ 1,000 คำ” การสร้างความสำเร็จให้ผู้อื่นโดยการแสดงตัวเป็นแบบอย่างในวิธีคิดและวิธีการทำงาน ย่อมช่วยให้ผู้อื่นได้เดินตามรอยทางของความสำเร็จได้เช่นเดียวกัน

10. ไม่ให้ปลา แต่ให้วิธีตกปลา

การเรียนรู้เทคนิคในการบริหารงานขายเปรียบเสมือนกับการสอนวิธีการตกปลาประกอบกับการใช้เครื่องมืออุปกรณ์ควบคู่กันโดยไม่ได้ให้ปลาที่มีอยู่ไป เราไม่ได้ให้ลูกค้า แต่เราสอนวิธีการหาลูกค้า เราไม่ได้ขายให้ แต่ได้สอนวิธีการขายให้แทน ส่วนจะตกปลาได้หรือไม่ก็ขึ้นอยู่กับพื้นฐานทางร่างกายและจิตใจของแต่ละคน

11. ก่อนหน้าเราไม่มีทางแต่หลังจากเราเดินผ่านไปแล้วมีทาง

คนหลายคนก้าวสู่ธุรกิจการขายด้วยความไม่เชื่อมั่นในตนเองว่าจะทำได้สำเร็จหรือไม่ แต่ได้ตัดสินใจลงมือลงแรงไปบนเส้นทางของงานขายที่มีได้รายได้ด้วยกลีบของดอกกุหลาบ ย่อมได้ประสบการณ์ สามารถถ่ายทอดแนวทางให้เพื่อนร่วมอาชีพรุ่นหลังหรือรุ่นน้องได้ แต่เมื่อได้แนวทางและข้อแนะนำที่ผู้นำบอกกล่าว เขากลับเห็นลู่วางสว่างไสว และลงมือทำงานเป็นผลสำเร็จ “ท่านจะทำได้ ถ้าหากท่านเชื่อว่าท่านทำได้”

12. มีเพื่อน 3 คนน้อยไป มีศัตรู 1 คนมากไป

สนับสนุนให้นักขายพยายามสร้างความสำเร็จโดยอาศัยหมู่วมวลมิตรทั้งหลาย ควรสร้างมิตรมากกว่าการสร้างศัตรู แต่ถ้าหากเกิดมีศัตรูคู่อริ ก็พยายามใช้คู่อริ

หรือคู่แข่งมาเป็นแต้มต่อในการคิด เพื่อเราจะได้หาจุดคิดพิชิตคู่แข่ง ดังคำกล่าวที่ว่า “อยากได้ความสำเร็จ ท่านต้องการเพื่อน แต่หากอยากได้ความสำเร็จมากๆ สิ่งที่ท่านต้องการคือศัตรู”

13. ช้าไม่ต้องกลัว แต่จงกลัวถ้ายืนอยู่กับที่

ผลงานที่ทำไปในระยะเริ่มแรกนั้นอาจจะอืดอาดเชื่องช้าซึ่งไม่ควรกลัว แต่ควรจะกลัวถ้าหากเวลาผ่านไปเนิ่นนานแล้วแต่ผลงานหรือจำนวนคนในทีมยังคงมีอยู่เท่าเดิม ในวงการขายมักชอบกล่าวว่า “เก่งไม่กลัว แต่กลัวช้า” หมายความว่าถึงจะมีความเก่งกาจและมีความสามารถมากเราไม่กลัว แต่เรากลัวว่าจะมาร่วมธุรกิจกับเราช้าไป ดังคำกล่าวที่ว่า “เก่งไม่กลัว กลัวไม่ขยัน” และ “ขายเก่งสู้เก็บเงินเก่งไม่ได้”

ท่านแพรวเยื่อไม้ได้กล่าวไว้ว่า “ล้มเพราะการก้าวเดินไปข้างหน้า ดีกว่ายืนเตี้ยท่าอยู่กับที่”

14. ถ้ามีความวิริยะเสียแล้ว ไม่ว่าจะเรียนต่อหรือทำงาน หรือไม่ว่าจะเลือกทางไหน ก็ประสบความสำเร็จได้ทั้งนั้น

คนบางคนมักจะอ้างเงื่อนไขในการสร้างความสำเร็จให้กับตนเองต่างๆ นานา เช่น ยังเรียนไม่จบ เด็กเกินไป แก่เกินไป พูดยไม่เก่ง ฯลฯ สารพัดข้ออ้างที่จะปิดกั้นโอกาสของตนเองในยุทธจักรการขาย ประจักษ์ตรูกิจนี้ได้ฝากไว้ว่า ไม่ว่าจะเรียนหรือทำงาน ถ้ามีความวิริยะอุตสาหะแล้วละก็ ไม่ว่าจะเลือกทางไหนก็ประสบความสำเร็จได้ทั้งนั้น

15. สร้างความสำเร็จโดยช่วยให้ผู้อื่นประสบความสำเร็จ

เสียงปรบมือจากผู้บริหารนั้น เป็นผลประโยชน์ทั้งส่วนรวมและส่วนตัว เป็นรางวัลทั้งผู้ประสบความสำเร็จและผู้ชมเชย การสร้างความสำเร็จโดยช่วยให้ผู้อื่นประสบความสำเร็จนั้นก็เท่ากับเป็นการประสบความสำเร็จทั้งสองฝ่าย

หรือเหมือนกับคำกล่าวที่ว่า ผู้นำระดับต้นใช้ความสามารถของตนอย่างเต็มที่ ผู้นำระดับกลางใช้กำลังของคนอื่นอย่างเต็มที่ ส่วนผู้บริหารระดับสูงจะใช้ปัญญาของคนอื่นอย่างเต็มที่ การได้ประสานพลังผู้นำระดับต่างๆ ย่อมทำให้องค์กรก้าวไกลในธุรกิจได้เช่นเดียวกัน

จากที่กล่าวมานี้ นักขายตรงคงจะได้มุมมองทางความคิดเพื่อพิชิตปัญหาให้กับตนหรือคนในทีมได้ และขอฝากคำกล่าวไว้ว่า “ถามทางต้องถามคน 2 คน หากคน 2 คนพูดไม่ตรงกันให้ถามคนที่สาม”

3

บันได 10 ขั้น สู่ความสำเร็จ

หลักปรัชญาสากลของการขายนั้น มีวิธีปฏิบัติต่างๆ ในแผน 4 ขั้นคือ

1. ใช้ผลิตภัณฑ์และ/หรือสินค้าในธุรกิจนั้นๆ ในราคาสมาชิกหรือราคาพิเศษ
2. ร่วมใช้สินค้ากับผู้อื่นโดยการแนะนำแผนการตลาด
3. การติดตามและ/หรือติดต่อเพื่อนในวงการธุรกิจ
4. พัฒนาธุรกิจและพัฒนาตนเองเสมอ

ผู้เขียนขอเสนอบันได 10 ขั้นสู่ความสำเร็จในธุรกิจการขายให้กระจ่างขึ้น

ดังนี้

1. เลือกเฟ้นธุรกิจที่เราคิดว่าชอบ เราทำได้ เราถนัด และ เป็นไปได้

นอกจากนั้นยังต้องพิจารณาถึง

1. ผลประโยชน์จากการขายและการสร้างทีมเป็นอย่างไร
2. ความสะดวกในการติดต่อกับบริษัทหรือผู้บริหารที่มงาน

3. ความสัมพันธ์ส่วนตัวของเรากับคนอื่นที่ติดต่อกันด้วย
4. ภาพลักษณ์ของสินค้า องค์กร และระบบงาน
5. โอกาสที่คุณมองเห็นว่าเป็นอย่างไร

2. มองหาเพื่อนที่จะช่วยทำให้งานของเราประสบความสำเร็จ

เพื่อนหรือผู้ที่จะช่วยให้เราประสบความสำเร็จมี 3 ประเภทคือ

1. ประเภทที่จะเป็นลูกค้าของเรา
 2. ประเภทที่เป็นลูกทีมของเรา
 3. ประเภทที่จะเป็นศูนย์อิทธิพล เช่น ผู้นำท้องถิ่นนั้นๆ เป็นต้น
- ใครบ้างที่จะเป็นผู้ที่มีส่วนช่วยให้ประสบความสำเร็จ

1. อดีต เพื่อนร่วมโรงเรียน เพื่อนร่วมงาน หรือเพื่อนบ้าน
2. ปัจจุบัน เพื่อนร่วมงานหรือเพื่อนบ้าน
3. วงสังคม ชุมชน สมาคม สโมสร หรือศิษย์เก่า
4. คนขายสินค้า ขายเสื้อผ้า ขายรถ ขายบ้าน ร้านเสริมสวย หรือเครื่องใช้ต่างๆ
5. วงการการเมือง นักการเมือง ตำรวจ ทหาร ข้าราชการ สมาชิกสภาผู้แทน
6. สถานที่ต่างๆ วัด โบสถ์ สนามเทนนิส สนามกอล์ฟ สระว่ายน้ำ โรงพยาบาล หรือวงการแพทย์

3. จงทำงานให้เป็นผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจ คือ

- เข้าใจสินค้า คุณภาพ คุณสมบัติ และคุณประโยชน์
- เข้าใจระบบงาน การสนับสนุนจากบริษัทและทีมงาน
- เข้าใจแผนการตลาด จุดเด่นของแผนการตลาด

ควรรู้ว่าการเป็นผู้บริหารการขายที่ยิ่งใหญ่ในหน่วยงานนี้ถือสิ่งใดเป็นสิ่งสำคัญ เช่น ถือการชักชวนผู้อื่นมาร่วมธุรกิจเป็นหลัก หรือถือเอาการขายเป็นตัวนำ และการสร้างทีมเสริม เราในฐานะผู้จุดประกายความสำเร็จต้องทราบว่

1. คุณอยู่ในธุรกิจที่ให้ผลตอบแทนคุ้มค่า
2. คนในธุรกิจของคุณมีใจสู้และรักทีมงานเหมือนๆ คุณ
3. คุณจะต้องตื่นตัวและกระตือรือร้นตลอดเวลา

4. การชักชวนและนัดหมายการขาย

ถ้าเราจะสร้างทีม

- เราต้องชักชวนผู้ร่วมธุรกิจ
- เราต้องนัดหมายพบปะ เข้าร่วมประชุม หรือร่วมกิจกรรม

ถ้าเราจะขาย

- เราจะต้องขายการนัดหมายกับผู้มุ่งหวังให้ได้ลูกค้า จะซื้อหรือไม่ซื้อไม่สำคัญ ขอให้ได้นัดสัทธิหรือแสดงการขาย

5. คิดว่าเราไปสร้างประโยชน์ให้ลูกค้าหรือลูกทีม

ถ้าจะสร้างทีม	ถ้าจะสร้างลูกค้า
● ให้เขามีรายได้เหมือนเรา ● ให้เขาเก่งกว่าหรือเท่ากับเรา ● ให้เขาทำเหมือนที่เราทำ ● ให้เรามีโอกาสเหมือนคนอื่นๆ ที่ประสบความสำเร็จ	● ให้ลูกค้าได้รับประโยชน์จากสินค้า ● ให้ลูกค้าได้ประหยัด สะดวก และสบาย ● ให้ลูกค้าได้ใช้ของดีและพบคนดี เช่นเรา ● ให้ลูกค้าช่วยสร้างธุรกิจของเรา

นักขายที่ดีคือ จะต้องรู้รายละเอียดต่างๆ เกี่ยวกับสินค้าทุกเรื่อง เช่น

- เราจะพูดอย่างไรกับลูกค้าหรือลูกทีม
- จุดพูดหรือจุดขายสร้างความสนใจอย่างไร

6. ติดตามผลงาน โดยต้องทำให้เป็นนิสัย คือ

- หมั่นซักชวนผู้อื่น
- หาโอกาสให้พบปะบ่อยๆ เช่น การประชุม หรือการโทรศัพท์
- บริการอื่นๆ ในระยะเวลาอันเหมาะสม

7. ทำให้เขามีคำสัญญา

โดยการที่ เป็นผู้สร้างกิจกรรมต่างๆ ขึ้นมาด้วยการ

- ขอความร่วมมือจากลูกค้าหรือลูกทีม
- นัดแนะขอทราบแผนการหรือผลการติดต่อ
- ขอตัวเลขหรือโควตาเป้าหมาย
- ให้เขารับปากว่าจะช่วยเรา
- ติดต่อบริษัทในเวลาอันเหมาะสม
- สร้างระบบการเสริมสร้างและพัฒนาทีมงานด้วยการนัดประชุมหรืออบรม

8. ตั้งเป้าหมาย

ตั้งเป้าหมายของเราว่าจำนวนรายหรือยอดขายที่ต้องการในแต่ละช่วงเวลาที่เราต้องการจะทำได้ หรือตำแหน่งผู้บริหารหรือโบนัสมากกว่า 25% ฯลฯ

- วางแผนเพื่อให้ได้ตามเป้าหมาย
- กำหนดกิจกรรมเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย
- ลงมือทำเมื่อได้ทบทวนแผนการและวิธีปฏิบัติแล้ว
- ตรวจสอบเป้าหมายตนเองเสมอ

9. ฝังรากให้ลึกลงไปในใจโดยการสร้างลูกคำไปพร้อมๆ กับการสร้างทีม

- ไม่เปลี่ยนสินค้าที่ขายบ่อยหรือเปลี่ยนงานบ่อยๆ
- ทำหน้าที่ต่างๆ ของตนให้สมบูรณ์

- แผลขยายงานอยู่เสมอ (สร้างทีม)
- ใช้ทักษะทางการบริการเพื่อเพิ่มยอดขาย
- ขายความคิดและขายแผนการตลาดให้ผู้ซื้ออย่างสม่ำเสมอ

10. ลงมือทำอย่างสม่ำเสมอ

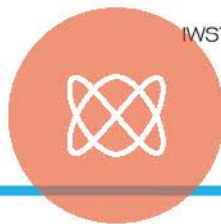
กรุงโรมมิได้สร้างแคว้นเดียวฉันใด ความสำเร็จก็ไม่สามารถที่จะเนรมิตได้ภายในข้ามคืนฉันนั้น

ความสำเร็จหลายๆ ครั้งมิได้เป็นของผู้ที่เก่งกาจกว่าเสมอไป
แต่ความสำเร็จทุกครั้งมักเกิดขึ้นกับผู้ที่ไม่ยอมแพ้
และลงมือทำอย่างสม่ำเสมอ

ผู้ที่ต้องการประสบความสำเร็จในธุรกิจการขาย หากได้ปฏิบัติตามข้อเสนอนี้ จะสามารถพลิกชีวิตอีกชีวิตหนึ่งที่เต็มเปี่ยมและพร้อมไปด้วยสิ่งที่ดีจนประจักษ์ตา ไม่ว่าจะเป็นบ้านหรือรถยนต์ราคาแพง เสื้อผ้าหรือของใช้ราคาแพง มีทรัพย์สินหรือหลักทรัพย์ต่างๆ แต่มีข้อแม้เพียงประการเดียวคือ นอกจากการขายเก่งหรือสร้างทีมเก่งแล้ว เราจะต้องเก็บเงินได้เก่งด้วย จึงจะเป็นผู้ชนะในธุรกิจ

จากฝันสู่ ความสำเร็จ

ในชีวิตชีวิตของคนเรานั้น
กว่าที่จะก้าวเดินมาจนประสบความสำเร็จ
ต้องพบเจอกับอุปสรรคต่างๆ มากมาย
ต้องผ่านร้อนผ่านหนาวมากมาย
ประสบการณ์บางอย่างใช้เวลาค้นหาชีวิต
หากแต่เราสามารถเรียนรู้ประสบการณ์เหล่านั้นได้
โดยไม่ต้องก้าวเข้าไปพบด้วยตนเอง
เพียงแต่เราเดินตามรอยของคนที่ประสบความสำเร็จ
จากคำแนะนำสั่งสอนที่ได้รับการถ่ายทอด
นำมาเป็นแนวทางในการดำเนินชีวิต
เพราะบางครั้งคำแนะนำที่ดีสักอย่าง ก็เป็นสิ่งที่มีความสำคัญที่สุดในชีวิต



SE-ED

ประวัติผู้เขียน



สมชาติ กิจจรรง

จบการศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาการบริหารทั่วไป คณะบริหารธุรกิจ
จากมหาวิทยาลัยรามคำแหง และคณะศิลปศาสตร์ สาขาสารนิเทศสำนักงาน
จากมหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ปริญญาโททางการพัฒนา
มนุษยชาติ (Human Development) จากมหาวิทยาลัย Intercultural
Open University of Netherlands ทำงานด้านธุรกิจการขายและ
การบริการเป็นเวลานานกว่า 10 ปี และประสบความสำเร็จเป็นที่น่าเชื่อถือ
และยอมรับในวงการขายและการบริการ ได้ใช้ความรู้ ความสามารถ
ประสบการณ์ และศิลปะการถ่ายทอด เป็นวิทยากรผู้บรรยายให้หน่วย
งานทั้งภาครัฐและเอกชนหลายแห่ง

ปัจจุบันเป็น

- ผู้อำนวยการบริหาร
บริษัท โอ บี ซี กรุ๊ป จำกัด
- ผู้อำนวยการบริหารสถาบันส่งเสริม
การพัฒนาบุคลากร
- กรรมการบริษัท โอ บี ซี เอ็นจิเนียริ่ง
จำกัด

ISBN 974-534-674-8



9 789745 346741

จว/พต 125 บาท

การพัฒนาตนเอง