

ต่อให้ไม่ได้เป็นนักขาย ก็ต้องขาย “ตัวเอง” ให้เป็น

# คุณคือ สินค้า

ขายให้รวยด้วยพลังดึงดูด

เหมาะสำหรับนักการตลาด นักธุรกิจ โค้ช  
ครู ผู้บริหาร และหัวหน้างานทุกสาขาอาชีพ

วินัย ศุภวัฒนานนท์



หนังสือที่อ่านแล้ว  
จิตวิญญาณแห่งการขายของคุณ  
จะตื่นขึ้น

## คุณคือสินค้า

เชียน วิโนัย ศุภวัฒน์นานนท์

ราคา 220 บาท

© สงวนลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2557

ห้ามทำการลอกเลียนแบบไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้ นอกจากจะได้รับอนุญาต

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

วินัย ศุภวัฒน์นานนท์

คุณคือสินค้า

--กรุงเทพฯ : ดีดี, 2557

208 หน้า

1.การขาย 1.ชื่อเรื่อง

658.81

ISBN 978-616-275-503-3

ภูมิใจสร้างสรรค์

EDUCATION  
MIND LINE  
MULTIMEDIA CO.,LTD

บริษัท เอ็ดดูเคชั่น ไมนด์ ลൈน์ มัลติมีเดีย จำกัด

269/1-3 ซอยลาดพร้าว ถนนลาดพร้าว

แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

พิมพ์ที่

บริษัท คอนเซ็ปท์พรินท์ จำกัด

42 ซอยนวลจันทร์ 43 แขวง 3 ถนนจันทร์ แขวงทุ่งวัดดอน เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

จำหน่ายโดย

บริษัท ซีอีดูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

SE-EDUCATION PUBLIC COMPANY LIMITED

อาคารพีซีไอเอฟ ทางเวอร์ ชั้น 19 เลขที่ 1858/87-90 ถนนบางนา-ตราด

แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์ 0-2739-8000, 0-2739-8222

โทรสาร 0-2739-8356-9 Homepage : <http://www.se-ed.com>



SALES

แล้วคุณจะพบว่า...

งานขาย  
ไม่ใช่เรื่องยาก  
อีกต่อไป



ที่จริงแล้ว...  
คุณคือนักขาย



# สารพันงานขาย

|                                         |     |
|-----------------------------------------|-----|
| คำเตือน (เพื่อประโยชน์สูงสุดของท่านเอง) | 18  |
| ทัศนคติที่ดี ต้องมาก่อน                 | 25  |
| การขายอย่างมีเกียรติ                    | 41  |
| งานขายไม่ได้สำเร็จในวันเดียว            | 51  |
| เสื้อผ้า หน้า ผม นามบัตรที่แสนมีค่า     | 63  |
| ปากเป็นมิตร พิชิตเงินทอง                | 77  |
| ขายเพื่อสร้างไม่ใช่เพื่อทำลาย (ตัวเอง)  | 103 |
| ทุกสิ่งมีจุดด้อย อย่าถอยเมื่อเจอคำถาม   | 111 |
| มิตรภาพคือเส้นทางสู่ชัยชนะของงานขาย     | 121 |

|                                              |     |
|----------------------------------------------|-----|
| เปลี่ยนคำวิจารณ์ที่เป็นศัตรูให้เป็นครูชั้นดี | 129 |
| เทคนิคการขายตามสาขาอาชีพ                     | 135 |
| เทคนิคการขายหลักสูตรเร่งรัด                  | 153 |
| เคล็ดลับการขายให้ประสบความสำเร็จ             | 177 |
| บทส่งท้าย                                    | 203 |





{ **ก้าวแรก** }

มักเป็นก้าวที่สำคัญเสมอ

คำกล่าวคลาสสิกที่หลายคนมักนำไปใช้  
และให้ความสำคัญอยู่เสมอ แต่ในความจริง  
ไม่ว่าจะก้าวไหนก็มีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อน  
ไปกว่ากัน



SUCCESS

## ความสำเร็จ เปรียบได้กับห่วงโซ่เล็กๆ

ที่ต้องประกอบกันจำนวนมากมากกว่าจะได้โซ่ขนาดใหญ่มาหนึ่งเส้น หากข้อโซ่หนึ่งข้อใดชำรุดไม่แข็งแรงโซ่เส้นนั้นคงจะเปราะบางใช้งานได้ไม่สมบูรณ์เต็มที่ หนังสือเล่มนี้คือห่วงโซ่เล็กๆ ที่สำคัญชิ้นหนึ่งที่จะทำให้ผู้อ่านลองเริ่มก้าวแรกแห่งความคิดไปอย่างช้าๆ แต่มันคงไปพร้อมกับเนื้อหาภายในหนังสือ กับกระบวนการคิดในการสร้างความสำเร็จในงานขายที่สามารถนำไปใช้ได้จริงทุกเพศทุกวัย ทุกสถานะในการเป็นมนุษย์

...กรุณาอย่าเพียงอ่านจบแล้วผ่านไปเลย

## วันนี้...หมดยุคแห่งการจำแนกแบบ นกแก้วนกขุนทองแล้ว

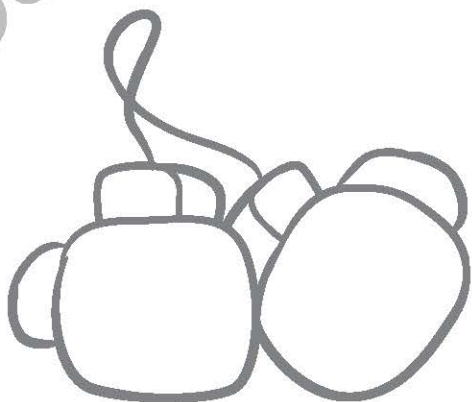
ขนาดการเรียนการสอนของเด็กเล็กตามโรงเรียนยังเน้นความเข้าใจ  
เหนืออื่นใด การที่ระบบการศึกษาทั่วโลกหันมาให้ความสนใจกับระบบ  
ความเข้าใจ ก็เนื่องมาจากเมื่อเราเข้าใจเรื่องใดแบบถ่องแท้แล้ว ก็จะสามารถ  
หยิบออกมาใช้ได้ทุกเมื่อและทุกสถานการณ์ ในขณะที่การจำ  
เพียงพอสำหรับความก้าวหน้าจุดนี้นับว่ามีความสำคัญมากสำหรับนัก  
ขายที่ต้องเผชิญกับเหตุการณ์รูปแบบต่าง ๆ ที่ไม่แน่นอน อีกทั้งลูกค้าก็  
มีหลายลักษณะ การจะทำให้พวกเขาสนใจมามองเรานั้นลูกล่อลูกชน  
การพูดจาและการแก้ไขสถานการณ์เป็นสิ่งที่จำเป็นอย่างยิ่ง

## ในมุมหนึ่ง การจำนั้นเป็นสิ่งที่ดี

ทว่าหากเราเอาแต่จำโดยไร้ความเข้าใจก็เท่ากับเรายังไม่ได้ใช้  
ประสิทธิภาพเกี่ยวกับกระบวนการคิดอย่างสูงสุด มันก็เป็นเรื่องที่น่า  
เสียดายอย่างมาก อีกอย่างเมื่อถึงเวลาทำงานจริงในสนามที่อุดมไปด้วย  
นักขายที่มีทั้งเก่งและไม่เก่ง เราอาจรู้คนที่มีความเข้าใจอันถ่องแท้เป็น  
ตัวช่วยได้ เคล็ดลับเด็ดสู่ความสำเร็จคือ ถ้าเราสามารถจำและเข้าใจไป  
ด้วย ความได้เปรียบย่อมเกิดขึ้นมา

# { แล้วเรา จะสู้เขาได้หรือไม่ }

(คงเป็นคำถามในใจใครหลายคน บางท่าน  
อาจพาคิดไปว่าแล้วเราจะไปมีความสามารถ  
ขนาดนั้นได้อย่างไร)



อย่าเพิ่งตระหนกตื่นกลัวไปครับ ทุกคนในโลกมี  
วัตถุดิบสำคัญในการพัฒนาตนเองได้ทั้งนั้น เริ่มจากสมองน้อยๆ ของเรา  
ตามด้วยความพยายามและการขัดเกลาจากประสบการณ์สักหน่อย  
ความจริงประการหนึ่งของคนเก่งที่เป็นแถวหน้าในวงสังคมหรือใน  
วิชาชีพต่างๆ ล้วนได้เต้ามาจากตำแหน่งของคนเก่งที่เป็นแถวหน้าใน  
วงสังคมหรือในวิชาชีพต่างๆ ล้วนได้เต้ามาจากตำแหน่งเล็กๆ กันทั้งนั้น  
บางคนเริ่มต้นด้วยชีวิตที่สิ้นไร้ไม้ตอก ครอบครัวยากจน แต่เขาก็ถีบตัว  
ขึ้นมาจนมีชื่อเสียงทุกวันนี้

อย่างแรกที่ยากให้จำไว้คือ...

...ในโลกความเป็นจริงของเรานั้นมีนักขาย  
ไม่ใช่น้อยที่ปัจจุบันมีฐานะดีมั่งคั่ง ทั้งที่  
เริ่มจากการไม่รู้อะไรเลยเกี่ยวกับหลักการ  
ขาย และการเจรจาค้าขาย

สิ่งที่สำคัญที่สุด  
ในการพัฒนาตนคือ  
การตั้งคำถามให้กับตัวเองว่า

{ เราจะเริ่ม ●  
พัฒนาตัวเองเองเมื่อไร }

เพราะยิ่งเริ่มเร็ว ก็ยิ่งได้ผลเร็ว เริ่มช้าก็ได้ผลช้า

....แต่...

เริ่มช้าก็ยิ่งดีกว่าไม่เริ่มเลย

“

**ในปัจจุบัน**นั้นมีคนไทยหลายล้านคนที่ทำธุรกิจขายตรง  
เม็ดเงินหมุนเวียนในระบบหลายหมื่นล้าน ธุรกิจนี้จึงไม่ใช่ธุรกิจขนาดย่อม  
แต่เป็นธุรกิจขนาดใหญ่ที่มอบโอกาสให้ผู้เข้าร่วมธุรกิจอย่างทั่วถึง เป็นที่  
ประจักษ์ว่าขายตรงคือ ธุรกิจที่ขับเคลื่อนธุรกิจและมีแนวโน้มการเติบโต  
ที่ดีมากโดยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

จากการวิจัยพบว่า คนไทยอยากมีธุรกิจเป็นของตัวเองมากขึ้น  
เรื่อยๆ ในขณะที่เดียวกันคนเจนวายรักอิสระมาก เพราะฉะนั้นธุรกิจ  
เครือข่ายจะตอบโจทย์คนยุคนี้ได้มากขึ้น ทุกวันนี้คนเรามีความต้องการ  
ที่แตกต่างชัดเจน ในธุรกิจเครือข่ายเราเป็นนักค้นคว้า เจ้านวัตกรรมจึง  
ตอบสนองบุคคลได้ดีที่สุด เพราะฉะนั้น อาชีพในอนาคตของคนไทย คือ  
นักธุรกิจเครือข่าย

นับว่าเป็นโอกาสดีที่อีกสองปี ประเทศไทยจะเข้าสู่ประชาคม  
อาเซียน ซึ่งจะทำให้ธุรกิจขายตรงสามารถเติบโตอย่างไม่หยุดยั้ง ประกอบ  
กับความก้าวหน้า คนไทยจะสามารถติดต่อสื่อสารได้อย่างไร้พรมแดน  
เป็นเรื่องที่น่าสนใจ ดังนั้นการมีความรู้ความเข้าใจในสภาพเศรษฐกิจ  
และสังคมเออีซี เป็นสิ่งสำคัญ トラบใดที่เรายังมีความรู้เท่าเดิม เมื่อนั้น  
เราจะเป็นผู้ตาม

”

กิจวัช ฤทธิราวี

นายกสมาคมการขายตรง

“**เชื่อว่าประเทศไทย**ได้เพิ่งเข้าสู่ธุรกิจขายตรงอย่างแท้จริงเท่านั้นเอง เพราะว่าที่ผ่านมา 30 ปีเหมือนเป็นเพียงแค่การถ่วงหน่วงเพื่อให้ผู้คนที่ธุรกิจขายตรงจะแข็งแกร่งอย่างแท้จริง เพราะว่าตอนนี้ประเทศไทยเราเริ่มที่จะให้ความรู้กับคำว่า ธุรกิจขายตรง หรือธุรกิจเครือข่ายแท้จริง และเป็นยุคที่วัยรุ่นเนอเธอร์แลนด์ และ เจเนอเรชั่นวาย ให้ความสนใจกับธุรกิจนี้ พร้อมด้วยสินค้าของธุรกิจเครือข่ายที่ดีมีมากมาย แต่ติดอยู่ที่ขายตรงหลายๆ เจ้าใช้กลยุทธ์ชักชวนผู้ที่มุ่งหวังเข้ามาร่วมธุรกิจอย่างผิดวิธีและขาดการให้ความรู้ที่ถูกต้องกับทางธุรกิจขายตรง ทำให้คนหลายๆ คนมีความเข้าใจที่ผิด

”

ดร.กัมปนาท บุญราศรี

ประธานบริษัทขายตรงดาวรุ่งแห่งปี 2555

**BEGIN**





## การพัฒนาตนเอง

ที่ไร้ซึ่งทุนทรัพย์เงินทองเป็นสิ่งที่ไม่ต้องกังวล เพราะการฝึกฝนไปสู่การเป็นนักขายชั้นยอดนั้นไม่ต้องลงทุนอะไรสักบาทเพียงแค่อ่านและเรียนรู้จากหนังสือเล่มนี้และลงมือปฏิบัติพร้อมทั้งหมั่นรู้จักสังเกตสิ่งต่าง ๆ รอบตัวอย่างตั้งใจ แล้วอย่าลืมหยิบเอาความท้าทายทั้งไป เพราะลูกท่อนั้นถือว่าเป็นของแถมสำหรับการฝึกฝนตนทั้งกายและใจ อย่าไปกลัวอุปสรรคเพราะคำว่าอุปสรรคนั้นเป็นสิ่งที่มิให้หวั่นไหว เมื่อเราผ่านมันมาได้ความสำเร็จจะรออยู่ข้างหน้าอีกไม่ช้าไม่นาน

ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาตนเองนั้นมีเพียง...

**เวลาบวกความทุ่มเท**

เพื่อให้ได้มาซึ่ง...

**ประสบการณ์และความสามารถ**

ให้ฟังจะลึกเสมอกว่า...

**ยังอุปสรรคคาโอม**

มาที่เรามากเท่าไร

**ความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่**

ก็ยิ่งใกล้ขึ้นมาเท่านั้น

## FACT คือความจริง

**ในโลกความเป็นจริง** นั้นเงินซื้อข้าวของได้หลายอย่าง แต่สิ่งหนึ่งที่เงินไม่อาจซื้อ คือ ความสามารถ มันจะไม่มีประโยชน์อะไรหากรวยล้นฟ้า แต่ถ้ามืออเท้าไม่คิดเริ่มต้นทำมาหากิน ความสำเร็จของชีวิตไม่ได้วัดกันที่ตอนเริ่มต้น ไม่ได้วัดกันที่เงินตกทอดจากพ่อแม่ มันวัดกันที่ปลายทางต่างหากว่าเมื่อท่านแก่ตัวลงไป เงินทองที่มีมันเพิ่มพูนหรือลดลงจนร่อยด็น

**หลายคน** ที่ไม่ได้เกิดมาพร้อมก้อนเงินก้อนทองว่า จงอย่าน้อยเนื้อต่ำใจ ไม่ต้องสนใจว่าโชคชะตาจะรังแกท่าน ไม่ต้องพร่ำพูดว่า โลกนี้ไร้ความเป็นธรรมขอให้คิดว่าเป็นโชคดียที่ท่านได้สร้างโอกาสอันล้ำเลิศในการก่อร่างสร้างเนื้อสร้างตัวด้วยตนเอง หากท่านทำสำเร็จนอกจากเงินทองมากองในบัญชีธนาคารแล้ว ท่านยังได้ความภูมิใจที่ซื้อหาไม่ได้ มาติดตัวที่มาพร้อมกับประสบการณ์อันล้ำค่า

**หลายคน** คงเกิดคำถามว่า ความเข้าใจ ความพยายาม การเริ่มพัฒนาตนเองมาเกี่ยวอะไรกับเรื่องเทคนิคการขาย บอกได้เลยครับว่าเกี่ยวข้องอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นอาชีพไหนๆ ในโลกกลมๆ ไบน์ เพราะหนังสือเล่มนี้กำลังจะหยิบเอาเทคนิค และ ประสบการณ์ดีๆ ทั้งที่ประสบความสำเร็จและล้มเหลวของเหล่านักขายมืออาชีพเป็นข้อมูลชั้นดีที่ท่านสามารถนำไปใช้ได้จริงมาบอกเล่าให้รู้ ให้เรียน ให้ลงมือทำ แต่จุดสำคัญคือท่านต้องมองมันให้ออก ทำความเข้าใจในเรื่องเหล่านี้ว่า มันไม่ใช่แค่เรื่องเล่าที่ฟังแล้วก็จบต้องต่อยอดให้งอกเงยสิ่งที่ท่านกำลังทำ

“

การประกอบอาชีพอะไรก็ตามไม่ว่าจะเป็น  
การขาย การบริการ การบริหาร หรือแม้แต่  
นักการเมืองหากคิดเริ่มพัฒนาศักยภาพตนก็  
ต้องมีการเปิดใจ เปิดจิตและเปิดสมองให้พร้อม  
รับข้อมูลใหม่ ๆ มาทำการคิดใคร่ครวญ เสมือน  
เมล็ดพันธุ์แห่งความคิดที่มีค่า เมื่อเรารับมันเข้ามา  
ในความคิด หากเราพรุนดินให้ชุ่มโดยการคิดอ่าน  
ต้นไม้ที่ว่านี้จะเจริญเติบโตขึ้นอย่างสวยงาม  
ออกดอกออกผลเป็นที่น่าพอใจ

”

