

นักขาย มือทอง

Gold seller

สิ่งที่นักขายมือทองพึงตระหนักเสมอ
ในธุรกิจหรืออาชีพการขายนั่นเป็นเรื่องของ
คนขายคน-เราต้องทำให้ผู้ติดต่อเกิดความเชื่อถือ
การขายผลประโยชน์-ที่พูดให้เชื่อมือว่าจะได้รับสูงสุด
การขายความต้องการ-กระตุ้นและทำให้เขาเชื่อใจตอบรับ

สมชาติ กิจยรรยง



“งานหนักหมายถึงเงินตรา”

“ทำมาก ออกขายมาก มีโอกาสขายได้มาก”

“พูดน้อยไป หรือพูดมากเกินไป ก็อาจจะขายไม่ได้”

“คนพูดเก่ง มีใช้คนขายเก่งเสมอไป”

“นักพูด มีใช้นักขาย และนักขายก็มีใช้นักพูด”

“แต่นักขาย “จำเป็นต้องรู้จักใช้” คำพูด

“ขายตัวเอง (ก่อน) ขายสินค้าเสมอ”

“นักขายที่มีชื่อ ต้องซื้อสตั๊ดต่ออาชีพของตนเอง”

“นักขายที่ดี ต้องมีทั้งคุณภาพ และคุณธรรม”

“เขาก็คคน เราก็คคน ทำไมเราจะทำสู้เขาไม่ได้”

“น้ำขึ้นให้รีบตัก อย่าชักช้า ถ้าลูกค้าสนใจ”

“อย่าปล่อยให้ลูกค้าตอผุด ถ้าลูกค้าหยุดซื้อ”

“กำหนดเป้าหมายสำหรับตัวคุณเองหรือยัง”

“ใครจะช่วยคุณ ถ้าหากคุณไม่ช่วยตัวเองก่อน”

“คนเก่งทางการขายนั้นใช้ “พรแสวง” มากกว่า “พรสวรรค์”

“คนเก่ง ไม่ใช่เก่งแต่ฝีปาก แต่ต้องเก่งฝีมือด้วย”

“บันไดแห่งความสำเร็จพร้อมเสมอสำหรับผู้ที่จะก้าวด้วยความพยายาม
และมานะบากบั่น”

สถาบันส่งเสริมการพัฒนาบุคลากร(IBC GROUP)

-นักขายมือทอง(Gold seller)

ราคา-200-บาท

ข้อมูลบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

-“รอบๆข้างคุณจะสดใสใสมากถ้าบ่นใบหน้าคุณมีรอยยิ้ม”

-“ขายไปแล้วคุณจะได้ลูกค้า“ใจดี”แล้วคุณก็จะ“ดีใจ”

-“อะไรๆลูกค้าก็บอกว่าที่เสนอนั้นมีแล้ว ถ้าคุณยอมเชื่อก็ขายยาก”

-ทำให้สินค้าขายได้เป็นหน้าที่ของนักการตลาดแต่หน้าที่ของนักขายมือทองคือขายของที่ทำได้แล้วให้ได้

ISBN(E-BOOK) -978-616-94714-7-9

บรรณาธิการต้นฉบับ สมชาติ กิจยรรยง

ศิลปกรรม/ออกแบบปก นางสาววิวรรณ์ ไชยวัชรนนท์

พิสูจน์อักษรโดย นางสาววิวรรณ์ ไชยวัชรนนท์

อีเมล skillupinter@gmail.com

จัดพิมพ์และจัดจำหน่ายโดยสมชาติ กิจยรรยง

399 ถ.ลาดพร้าว121 คลองจั่น บางกะปิ กทม.10240

ค่านักขายมือทอง

(Gold seller)

เข้าสู่ยุคเศรษฐกิจใหม่หรือยุคดิจิทัล เมื่อลูกค้าหรือผู้บริโภคอยากได้ของสักชิ้น จะตัดสินใจวิธีที่ใช้กันทั่วไป ลูกค้าจะเดินสำรวจห้างและรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้อง แต่ด้วยเหตุผลที่การเดินทางเข้ามาอยู่ในรูปแบบนี้ ทำให้ขั้นตอน “ค้นหา” มีต้นทุนและถูกจำกัดด้วยปัจจัยต่างๆ มากมาย เช่น เวลาที่สะดวก รวมไปถึงความใกล้เคียงของสถานที่เพื่อการติดต่อซื้อและนี่คือเหตุผลที่ทำให้ “ราคา” “โปรโมชั่น” และ “สถานที่” เป็นสิ่งสำคัญ เพราะถ้าสถานที่ที่อยู่ใกล้และอำนวยความสะดวกในการซื้อ “สินค้า” ก็จะยิ่งสูงตามไปด้วย เมื่อใดก็ตามที่มีความต้องการเกิดขึ้น ผู้บริโภคจะเริ่มหาข้อมูลจากเครื่องมือค้นหาสื่อออนไลน์ต่างๆเป็นที่แรก ด้วยช่องทางนี้เอง ผู้บริโภคจะเจอตัวเลือกมหาศาลบนอินเทอร์เน็ต ในขั้นตอน “ค้นหา” และ “เปรียบเทียบ” ก็สามารถเปรียบเทียบได้โดยไม่มีต้นทุนเกิดขึ้นกับผู้บริโภคเลย และ “สถานที่” ก็เปลี่ยนจากแบบออฟไลน์อย่างเดียวมาเป็นแบบซื้อขายจากนักขายอย่างพวกเราและนำเสนอบนออนไลน์เข้าไปด้วย ตอนนี้เรามองเห็นกระบวนการตัดสินใจได้ทั้งหมดตั้งแต่เริ่มจนจบ เพราะการวิเคราะห์ข้อมูลขนาดใหญ่(Big Data Analytics)ช่วยให้ธุรกิจสามารถวิเคราะห์พฤติกรรมทางการตลาดได้ เริ่มตั้งแต่การค้นหา เปรียบเทียบตัดสินใจ ไปจนถึงเมื่อมีเสียงตอบรับแพร่กระจายออกไป ด้วยข้อมูลที่ได้จากแค่เพียงปลายนิ้วของผู้บริโภคนั้น ผู้ประกอบการที่จะช่วงชิง

ลูกค้าไปได้ คือผู้ที่มีข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ และสามารถมอบข้อเสนอที่เกี่ยวข้องกับผู้บริโภคได้มากที่สุด

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้นนี้นักขายจะต้องสามารถ การรับมือกับความเปลี่ยนแปลง และการสร้างความผูกพันหรือเกี่ยวข้อง (relevancy) ให้ได้แน่นอนว่าการเปลี่ยนแปลงไม่ใช่เรื่องง่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในยุคดิจิทัลที่มาอย่างรวดเร็ว แต่ด้วยหลักการสำคัญสามประการข้อต่อไปนี้จะช่วยสร้างกรอบให้บริษัทสร้างความผูกพันได้ดีขึ้นคือ

1. เข้าใจวิถีชีวิตความเข้าใจตัวลูกค้า
2. รู้จุดเริ่มต้นของDemandหรือความต้องการลูกค้า
3. สามารถที่จะกระตุ้นพร้อมทั้งสร้างจุดที่ดึงดูดความสนใจได้

นั่นเอง

ผู้เขียนเชื่อว่าโลกเปลี่ยนมาตลอดและยังคงเปลี่ยนแปลงต่อไป ความจำเป็นและความต้องการลูกค้ามันไม่เคยสิ้นสุด รวมทั้งเกิดขึ้นอยู่เสมอ บนโลกที่สมาร์ตโฟน ประชากรทุกคนเชื่อมต่อกับข้อมูลบนโลกอินเทอร์เน็ต ผู้บริโภคก็จะยังคงค้นหาและเปรียบเทียบตัวเลือกที่ดีที่สุดที่หาได้ในตลาด และเพราะโลกหมุนเร็วขึ้นด้วยเทคโนโลยีแบบใหม่ๆ ผู้บริโภคก็มีแนวโน้มที่จะเลือกสินค้าหรือบริการที่ตอบโจทย์เฉพาะตัว ที่มาได้ตรงจังหวะที่พวกเขาต้องการและทันช่วงที่ ลูกค้าจะภักดีต่อธุรกิจตราบใดที่ธุรกิจสามารถมอบสิ่งที่เขาต้องการได้ เทคโนโลยีรูปแบบใหม่ช่วยให้ธุรกิจสามารถทำการวิเคราะห์ข้อมูลขนาดใหญ่(Big Data Analytics) นำมาสร้างเพื่อ

ตอบสนองลูกค้าได้ตรงจุดมากขึ้น ตลอดจนคว้าโอกาสใหม่ๆ ในโลกดิจิทัลได้มากขึ้นด้วย คำถามไม่ได้อยู่ที่ว่านี่คือเวลาที่เราต้องเปลี่ยนแปลงแล้วหรือเปล่า แต่คำตอบคือเราสามารถเปลี่ยนแปลงได้เร็วแค่ไหนในการสร้างความผูกพันกับลูกค้าต่างหาก ถึงเวลาแล้วที่นักขายจะครองตนในหน้าที่สมกับบทบาทก็คือการหมั่นเสาะแสวงหารายชื่อ การติดต่อพร้อมทั้งเสนอขายแบบชนิดที่เรียกว่าสามารถที่จะเข้าไปครองใจลูกค้าได้อย่างไรเพื่อทำให้เกิดความรู้สึกที่เรานักขายของนักขายนั้นมีการจูงใจให้เกิดการซื้อหรือการตอบรับกับลูกค้าผู้มุ่งหวังได้อย่างยั่งยืน อันเนื่องมาจากความเชื่อถือ เชื่อมือ เชื่อใจ ซึ่งกันและกันอันทำให้เกิด“สัมพันธภาพอันยั่งยืน”ได้ในที่สุดนั่นเอง แต่อย่าลืมนะครับว่าการมีทางเลือกสินค้าที่ดีๆ ก็มีให้ผู้บริโภคเลือกมากมาย แต่มีรายงานวิจัยจากเว็บไซต์Accentureเผยว่า ผู้บริโภคร้อยละ71 มองว่าโปรแกรมให้ผลตอบแทน(incentive)ไม่ได้ทำให้พวกเขาเกิดความภักดีในสินค้าหรือบริการ แต่อย่างใด ถึงอย่างไรก็ตามผู้เขียนขอแนะนำไว้ให้นักขายได้ใช้สูตรดั้งเดิมในการเสนอขายหรือติดต่อแม้จะก้าวสู่ยุคใหม่ไปแล้วก็ตามก็คือให้รู้จักการ“ยืมเข้าไว้และมือไม่อ่อน” อยู่เสมอ” นอกจาก“ยืมงาม ถามไถ่ มีธุระสิ่งใดๆ เต็มใจบริการ” โดยไม่ทิ้งบทบาทหน้าที่เดิมก็คือ การติดต่อลูกค้าผู้มุ่งหวังอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องพร้อมๆ กับการเดิมกำลังใจให้เต็มร้อยอยู่เสมอ จากแนวทางข้อคิด วิธีการและกุศโลบายที่แนะนำอยู่ในบทต่างๆ ที่สร้างให้ท่านสามารถใช้ “หนึ่งสมองและสองมือ” ได้อย่างมีกำลังใจ พร้อมทั้งความมุ่งมั่นในการติดต่อทำงานผ่านอุปสรรคที่เป็นเครื่องทดสอบ

กำลังใจ ทำให้ท่านสามารถบันดาลผลงานให้เกิดการซื้อขายให้เกิดการ
“ขายได้อย่างผู้ชนะ” คือชนะใจลูกค้าในที่สุดที่ แม้เกิด “ข้อโต้แย้งใดๆ
ก็ตามก็จะไม่ได้เลย” นั่นเอง

หนังสือนักขายมือทองเล่มนี้จะช่วยให้ท่านผู้อ่านเกิด ความรู้
ความเข้าใจ มีความสามารถและมีทัศนคติในการทำงานได้อย่างมุ่งมั่น
โดยมี “เป้าหมายเป็นหลักอุปสรรคคือเครื่องทดสอบจิตใจนั้นเป็นรอง”
ที่เหมาะสมสำหรับนักขายและผู้บริหารในทุกระดับ ทุกสินค้าและบริการ
ต่างๆในอันที่จะบันดาลให้พบทางออกไปสู่ “ชัยชนะหรือ
ความสำเร็จ” ท่ามกลางปัญหาหรืออุปสรรคในการทำงานจำไว้จะครับ
“ร้อยล้านเริ่มต้นที่ก้าวแรก” หนังสือเล่มนี้จะนำพาท่านให้ก้าวไปสู่
ความสำเร็จอย่างรวดเร็วในยุคเศรษฐกิจใหม่นั้นเอง

ด้วยความปรารถนาดี
สมชาติ กิจบรรจง

สารบัญนักขายมือทอง

(Gold seller)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 1- 4D ทวียอดขายและจะอยู่อย่างไรในอาชีพขาย	1
(4D increases sales and how to survive in a sales career)	
ทำดีถูกดีถึงดีและพอกับ 4D	1
จะอยู่อย่างไร ในอาชีพขาย	7
บทที่ 2 วิธีสร้างความมั่นใจให้ตัวเองและสร้างนิสัยที่สำเร็จ	14
(How to build self-confidence and create successful habits)	
วิธีสร้างความมั่นใจให้ตัวเอง	14
สร้างนิสัยที่ประสบความสำเร็จในชีวิต	17
บทที่ 3 พฤติกรรมในการซื้อของลูกค้าในวันนี้	21
(Today's customer purchasing behavior)	
พฤติกรรมของลูกค้าขึ้นอยู่กับอะไร	21
เหตุผลที่ผู้ซื้อไม่พึงพอใจ	25
การตัดสินใจซื้อของลูกค้าทางจิตวิทยา	25
แรงจูงใจที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	26
สภาพแวดล้อมทางสังคมที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	30

สารบัญนักขายมือทอง

(Gold seller)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 4 สร้างพลังคำพูดเพื่อสร้างความสำเร็จ	33
(Create the power of words to create success)	
คำพูดที่ควรสร้างกับคำพูดที่ควรทำลาย	33
นานาภาษาดอกไม้เพื่อทุกคน	35
บทที่ 5 สูตร 10C, 10P และ 15ป. ที่ควรคำนึง	
เพื่อการนำเสนอสินค้าให้ได้ผล	37
(Formulas 10C, 10P and 15P that should be considered	
for effective product presentation)	
หลัก 10C เพื่อให้ยอดขายปังดังไปไกลเลย	37
10 P เพื่อชัยชนะถ้าจะแข่งขันกัน	40
15ป. ที่ควรคำนึงในการนำเสนอสินค้าต่างๆ	44
บทที่ 6 กลยุทธ์การขายในภาวะการแข่งขัน	51
(Sales strategy in a competitive environment)	
สิ่งที่ควรคำนึงการขายในอนาคต	51
แนวโน้มการเปลี่ยนแปลง	52
คุณสมบัตินักขายยุคแข่งขัน	53

สารบัญนักขายมือทอง

(Gold seller)

เรื่อง	หน้า
กลยุทธ์การชิงชัยในการขาย	53
เทคนิคการขายในสภาวะการแข่งขัน	57
บทที่ 7 จิตวิทยาในการนำเสนอขาย	61
(Psychology of sales presentations)	
ทำความเข้าใจกับสิ่งที่สำคัญของคนที่เรา	61
ลักษณะของใจคนก่อนตัดสินใจซื้อ	68
บทที่ 8 เทคนิคการขายแบบสร้างสรรค์	71
(Creative selling techniques)	
การขายตนเองก่อนขายสินค้า	72
ขายผลประโยชน์ของสินค้ามากกว่าขายสินค้า	77
การเสนอขายที่ดีที่ลูกค้าต้องการ	78
บทที่ 9 จะปรับเปลี่ยนวิธีการขายได้อย่างไรให้ผู้ติดต่อยอมรับ	81
(How to change the sales method the contact accepts)	
ผู้การขายอย่างสร้างสรรค์	81
นักขายจะปรับเปลี่ยนแนวทางการขายอย่างไรในภาวะปัจจุบัน	82

สารบัญนักขายมือทอง

(Gold seller)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 10 จะขายอย่างไรให้ชนะคู่แข่ง	87
(How to sell to beat your competitors?)	
คู่เป็นผู้พิชิตในฐานะที่ขายชนะคู่แข่ง	88
ยุทธวิธีการแย่งลูกค้าจากคู่แข่ง	98
 บทที่ 11 ทำไมไม่ลุยงานขายแล้วไปไม่รุ่ง	 103
(Why go to work in sales and not succeed?)	
เหตุผลที่ไม่ไปถึงดวงดาว	103
ทบทวนการตัดสินใจทำการขาย	107
 บทที่ 12 เทคนิคการบริหารเวลาสำหรับนักขาย	 110
(Time management techniques for salespeople)	
การบริหารเวลาบริหารทีมงานและตนเอง	110

สารบัญนักขายมือทอง

(Gold seller)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 13 สร้างพลังจิตสร้างภาพสร้างความสำเร็จ	117
(Create mental power, create images, create success)	
ทำความรู้จักกับจิตใจของมนุษย์	118
การสร้างพลังจิตสร้างความสำเร็จ	123
บทที่ 14 ยุทธวิธีที่ใช้ในการเข้าพบเพื่อนำเสนอขาย	126
(Tactics used in meetings to make sales presentations)	
เราเข้าพบเพื่อสิ่งใดแฝงไว้ในการขาย 11 วิธี	126
บทที่ 15 ศิลปะการทาบถามก่อนการเสนอประโยชน์	132
(The art of making an overture before offering benefits)	
ศิลปะในการสร้างความอบอุ่นใจ	132
ศิลปะในการเปิดใจสนทนา	133
ศิลปะในการพูดคุยสนทนา	134
กฎเกณฑ์สำคัญในการสร้างมิตรภาพให้ยั่งยืน	135

สารบัญนักขายมือทอง

(Gold seller)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 16 ไอเดียใหม่ในการขายเชิงรุก	137
(New ideas for proactive selling)	
เทคนิคและแนวทางที่แนะนำ	137
บทที่ 17 เทคนิคการพูดเพื่อการเสนอขายให้ได้ผล	148
(Speaking techniques for effective sales pitches)	
ขั้นตอนหลักที่สำคัญสามประการ	148
เจรจาการขายอย่างไรให้ได้ผล	152
โครงสร้างการพูดโดยทั่วไป	153
พูดแล้วขายไม่ได้ อาจเกิดจาก	156
บทที่ 18 เทคนิคการพูดเพื่อสร้างความเชื่อถือ	
และขายอย่างมีประสิทธิภาพ	157
(Speaking techniques to build trust and sell like a consultant)	
แนวทางการเจรจาโน้มน้าวจิตใจผู้อื่น	157
ข้อควรคำนึงในการสร้างแรงจูงใจ	158
ขายอย่างมีประสิทธิภาพ	162
การวางแผนงานและการควบคุม	164

สารบัญนักขายมือทอง

(Gold seller)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 19 เทคนิคการพูดเพื่อเปลี่ยนความคิดและให้คำแนะนำที่ดี	165
(Speaking techniques to change your mind and give good advice)	
ขั้นตอนในการพูดเพื่อเปลี่ยนความคิด	165
การพูดเพื่อให้คำแนะนำที่ดี	168
เปลี่ยนแปลงทัศนคติให้เป็นในสถานการณ์ที่ต้องการ	172
 บทที่ 20 พลิกชีวิตคิดบวกสร้างพลังไปสู่ความสำเร็จอย่างยั่งยืน	 174
(Change your life by thinking positively and creating	
power towards sustainable success)	
6 วิธีคิดบวกสไตล์คนประสบความสำเร็จ	174
5 พลังบวก ดึงดูดสิ่งดีๆ เข้ามาสู่ชีวิต!!	177
12 วิธีการฝึกคิดบวกมุ่งไม่สู่ความสำเร็จ	179

สารบัญนักขายมือทอง

(Gold seller)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 21 แนวทางและศิลปะการเจรจาต่อรอง	183
(Guidelines and the art of negotiation)	
นักขายกับการเจรจาต่อรอง	183
เหตุผลที่ผู้มุ่งหวัง หรือลูกค้าเจรจาต่อรอง	184
กลยุทธ์ในการเจรจาต่อรอง	185
ขั้นตอนในการเจรจาต่อรอง	187
บทที่ 22 เทคนิคการแก้ไขข้อโต้แย้งในงานขาย	194
(Techniques for resolving disputes in sales)	
ทำไมผู้คนจึงต้องตั้งข้อโต้แย้ง	194
ทัศนคติที่ถูกต้องเกี่ยวกับข้อโต้แย้ง	195
การเตรียมตัวรับมือกับข้อโต้แย้ง	196
สิ่งที่ควรปฏิบัติเมื่อมีข้อโต้แย้ง	197
ทำอย่างไรจะแก้ไขข้อโต้แย้งให้สิ้นใจ	198
เทคนิคการตอบข้อโต้แย้ง	199

สารบัญนักขายมือทอง

(Gold seller)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 23 ประเภทลูกค้ากับเทคนิคการขาย	203
(Customer types and sales techniques)	
16 ลักษณะลูกค้าและข้อเสนอแนะนักขาย	204
 บทที่ 24 เทคนิคและศิลปะในการปิดการขาย	 212
(Techniques and art for closing sales)	
ปิดการขายได้ดีเพียงใดนั้นขึ้นอยู่กับ?	212
พื้นฐานการปิดการขายที่ควรจะมีไว้	213
บุคลิกภาพและชีวิตของนักปิดการขายที่ดี	214
สูตรแม่แบบของการปิดการขาย	215
แนวทางในการสรุปการขาย	218
อย่าทำเมื่อสรุปการขาย	220
เคล็ดลับการปิดการขาย	220
เราควรปิดการขายเมื่อใด?	222
แนวทางสร้างความสำเร็จในการปิดการขาย	223
หลักการที่ช่วยให้การขอได้ผล	225
ศิลปะและเทคนิคในการปิดการขาย	226

สารบัญนักขายมือทอง

(Gold seller)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 25 บริการหลังการขายของนักขายสมัยใหม่ (After-sales service of modern sellers)	233
นักบริการที่ดีจากนักขายช่วยทำให้เกิด	233
วิธีการ 12 แบบเพื่อให้บริการเป็นเลิศ	234
ข้อเท็จจริง 12 ประการของลูกค้าเกี่ยวกับการบริการ	241

บทที่ 1- 4D ทวิยอดขายและจะอยู่อย่างไรในอาชีพขาย

(4D increases sales and how to survive in a sales career)

ทำดีถูกดีถึงดีและพอดีกับ 4D

สี่Dที่ผลงานหรือยอดขายนั้นแตกต่างจากการทำความดี จะต้องมียอดประกอบ สี่ประการคือสิ่งที่ทำนั้นต้อง 1. ทำดี 2. ถูกดี 3. ถึงดี และ 4. พอดี แต่ 4 D ที่ผู้เขียนจะนำเสนอนี้ จะนำทางให้เพื่อนนักขายสบายๆ และก้าวหน้าในอาชีพขายต่อท้ายด้วยเรื่องจะอยู่อย่างไรในอาชีพก็คือ

1.DREAM ความฝัน

ความฝันเป็นความหวังที่เราปรารถนา หรือต้องการในชีวิตว่าเราอยากที่จะได้ อยากที่จะเป็นอะไร ไม่ว่าเงินสด อสังหาริมทรัพย์ เช่น บ้าน ที่ดิน หลักทรัพย์ต่าง ๆ สมุดบัญชีเงินฝากธนาคารหลักล้านบาทหลายคนเมื่อวัย และเวลาเปลี่ยนไปความคิดก็เปลี่ยนไปโดยไม่ได้ใช้ศักยภาพของตนอย่างเต็มที่

“เด็กๆมักจะพูดว่า ขอให้ฉันเป็นเด็กโตครั้งโตขึ้นนั้น เขาก็จะพูดว่า ขอให้ฉันเป็นชายหนุ่มพอถึงขั้นนั้น เขาก็จะพูดว่า ขอให้ฉันได้แต่งงาน พอแต่งงานเรียบร้อยแล้ว แทนที่จะจบลงแค่นั้นก็เปล่าเพราะความคิดคำนึงของเขาจะเปลี่ยนไปเป็นการร้องขอให้คู่สมชายในยามแก่เฒ่า

เขามักจะมองย้อนกลับไปยังเหตุการณ์แห่งชีวิตของตัวเอง ที่ผ่านพ้นมาพร้อมกับชะเอือกเหินในหัวใจ ต่อชีวิตในอดีต ที่เขาไม่ได้ใช้มัน ให้อยู่ในแนวทางที่มีความสุขสำราญ ชีวิตที่จะไม่ย้อนหวนทวนกลับมาอีกแล้ว”

คนทั่วไปมักจะมองย้อนกลับไปยังเหตุการณ์แห่งชีวิตของตัวเอง ที่ผ่านพ้นมาพร้อมกับชะเอือกเหินในหัวใจ ต่อชีวิตในอดีตที่เขาไม่ได้ใช้มัน ให้อยู่ในแนวทางที่มีความสุขสำราญ

ชีวิตที่ไม่ย้อนหวนทวนกลับมาอีกแล้ว ซึ่งกว่าจะตระหนักแจ้งชัดว่า การทำตัวให้สดชื่นแจ่มใสอยู่ตลอดวันเวลานั้นเป็นความสุขที่ประเมินค่าไม่ได้มันก็มักจะสายไปแล้ว

เราเพียงแต่เหมือนคนครึ่งหลับครึ่งตื่นเท่านั้น นั่นก็หมายความว่า เรานำชุมทรัพย์แห่งร่างกาย และจิตใจของเรา มาใช้ประโยชน์เพียงน้อยนิด

หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่า มนุษย์เราดำรงชีวิตอยู่ห่างไกลจากจุดมุ่งหมายที่เขาควรจะไปถึงมนุษย์เรา ต่างมีพลังอยู่มากมายหลากหลายชนิด ซึ่งเขามักจะล้มเหลวเสมอ ในการที่ไม่นำเอาพลังเหล่านี้มาใช้ให้เกิดประโยชน์

ใจมีฝัน	ใจมีหวัง	ใจยังสู้
ใจยังคู่	ก้องฟ้า	ว่ายังไหว
ถึงทุกขบ้าง	ถึงลำเค็ญ	จะเป็นไร
เพราะหัวใจ	ยังพร้อมสู้	อยู่เต็มร้อย
จึงจะผิด	พลาดพลั้ง	ก็ยังก้าว

ถึงร้อนหนาว	ก้าวไป	ไม่ท้อถอย
ถึงทุกข์ยาก	เพียงใด	ไม่หวั่นคอย
ถึงแรงน้อย	ใจยังสู้	มุ่งสู่ฝัน

2.DRAW วาดภาพแห่งความฝัน

การที่เราจะสามารถก้าวหน้าไปอย่างมั่นคงตามความฝันและ
ดำเนินชีวิตตามวิถีแห่งจินตนาการของตัวเองท่านก็จะประสบ
ความสำเร็จอย่างเกิดความคาดหมายไม่นานเกินรอ

การระแ่อรุณรุ่ง

จงเตรียมตัวพร้อมสรรพ ไว้รับวันนี้

เพื่อให้ได้มา ซึ่งชีวิตเปี่ยมสุข

ในระยะเวลาอันแสนสั้น ของวันนี้

จงใช้ชีวิตของคุณ ให้หอมล้อมอยู่ด้วย

ความสุขสำราญทั้งหลายทั้งมวล ของชีวิต

ความประพุดิ อันควรค่าแก่การยกย่องสรรเสริญ

ความสำเร็จ อันสวยสดงดงาม แก่สถานะ

เพราะวันวานเป็นเพียงแค่ความฝัน

และวันพรุ่ง ก็เป็นเพียงมโนภาพ

แต่ความสุขของวันนี้ จะทำให้ความฝันวันวาน

กลายเป็นความฝันที่หวานชื่น

และทุก ๆ วันพรุ่ง กลายเป็นมโนภาพ แห่งความมุ่งหวัง

เพราะฉะนั้น จงเตรียมให้พร้อมสรรพ สำหรับตอนรับวันนี้

ด้วยการแสดงความคารวะต่ออรุณรุ่ง

เรามันเป็น	หนึ่งในหลาย	ที่พายแพ้
มันเป็นแค่	หนึ่งในล้าน	ที่ซานชม
มันเป็นเพียง	คนหมองเศร้า	ที่เหงาตรม
มันขึ้นชม	เศร้าโศกใจ	ไม่สู้หรือ

แม้ในโลกนี้จะมีขุมทรัพย์ต่าง ๆ มากมาย แต่ผู้ที่เพาะปลูกเท่านั้น สามารถเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ได้ในร่างกายมนุษย์ก็เช่นกัน มีพลังอำนาจแปลกใหม่ซ่อนเร้นแฝงฝังอยู่ ซึ่งพลังอำนาจเหล่านั้นจะไม่ก่อประโยชน์อันใดเลย จนกว่าเราจะรู้จักคุณค่าของมัน หรือลองใช้มัน

ไม่เคยมีมนุษย์คนไหนที่จะพยากรณ์ได้ถูกต้องว่าในภายภาคหน้าจะมีอะไรเกิดขึ้นบ้างอาจจะมีเหตุสุดวิสัยมากมายที่จะทำให้อนาคตเปลี่ยนแปลงไปและไม่มีใครบอกได้ว่า มีสิ่งใดบ้างที่จะบันดาลให้เกิดเรื่องราวสุดวิสัยเหล่านั้น

และเมื่อเป็นเช่นนั้น เราจะมัววิตกกังวลอยู่ทำไม

มีหนทางเดียวเท่านั้น ที่จะไปสู่ความสันตินั้นคือ จงเลิกวิตกต่อสิ่งที่อยู่ห่างไกลเกินกว่าอำนาจของเรา

3.DRIVE แสงหาแรงขับ

เข้ามีจุด	มุ่งหมาย คล้ายจุดรั้ง	
เข้าเดินมุ่ง	เพื่อให้ถึง	ซึ่งฝันใฝ่
เข้าหวังสูง	ก็เหนื่อยมาก	ลำบากไป
แต่คุ้มไหม	เมื่อสมหวัง	ดั่งเจ้าปอง

เราจะต้องแสวงหาพลังผลักดัน เพื่อสร้างผลงาน และขอขยายวิธีเตรียมตัวสำหรับวันพรุ่งนี้ คือ การปฏิบัติภาระหน้าที่ของวันนี้ด้วย

ความเข้มแข็ง และทุ่มเทสติปัญญาทั้งหลาย ทั้งมวลของท่าน เพื่อให้
งานบรรลุไปด้วยดีที่สุด ผู้ที่มีชีวิตเปี่ยมไปด้วยความสุข จะต้องเป็นผู้รู้
จักอดทน ต่อภาวะรับผิดชอบของตัวเอง แม้จะหนักหนาสาหัสสัก
เพียงใดก็ตาม คุณจะต้องมีชีวิตอยู่ด้วยความริ่ร่าเบิกบานยิ้มแย้ม
แจ่มใสในความมานะพากเพียร จนกว่าดวงอาทิตย์จะลับขอบฟ้า

ทุกวันนี้ใหม่ที่ผ่านมาคนฉลาดย่อมถือว่าเป็นชีวิตใหม่ของ
เขาจงเตรียมตัวพร้อมสรรพไว้รับวันนี้เพื่อให้ได้มาซึ่งชีวิตเปี่ยมสุขใน
ระยะเวลาอันแสนสั้นของวันนี้ โรคภัยไข้เจ็บทั้งหลายทั้งมวลได้ดวง
อาทิตย์มีทั้งยารักษา และไม่มียารักษาถ้ามียารักษา จงแสวงหามัน ถ้าไม่
มีก็ซั้งหามัน จงอดทน ต่อความมืด พายุ และความหิวโหย คำถากถาง
อุบัติเหตุ และความผิดหวัง เช่นเดียวกับสัตว์เดรัจฉานและต้นไม้ ความ
กระตือรือร้น เป็นพลังขับเคลื่อนตัวเราให้ก้าวไกลในอาชีพ เราสามารถ
ฝึกตัวเราให้เป็นคนที่มีความกระตือรือร้นในอาชีพขายได้โดย

- ฝึกเดินเร็วขึ้นอีกนิด คิดเร็วอีกหน่อย
- กิริยาอาการดีแสดงออกมีความคล่องแคล่ว กระฉับกระเฉง
- เลิกวิตกกังวลกับสิ่งที่ยังมาไม่ถึง
- จงทำงานของตนให้น่าสนใจ
- คิดว่างานที่เราทำนั้นเป็นสิ่งที่ท้าทาย
- ความกระตือรือร้นเหมือนโรคติดต่อเราอยู่ใกล้ใครก็จะเป็น

เช่นนั้น

- ความกระตือรือร้นจะสร้างชีวิตใหม่ให้กับเรา

จะก้าวไป	เบื้องหน้า	ทำใจสู้
จะไปสู่	จุดมุ่งหมาย	ไม่หน่ายแห่ง
จะสู้ไป	เต็มที่	พลีสุดแรง
จะไม่แห่ง	เหนื่อยหน่าย	พ่ายแพ้ใจ

4.Do ลงมือทำ

เมื่อเราได้สร้างความหวังหรือความฝัน ได้วาดภาพแห่งความสำเร็จออกมาแล้ว โดยอาศัยพลังแห่งการขับเคลื่อนตัวเราไปสู่จุดหมายโดย

ก.การวางแผน ด้วยการคิดถึงลูกค้า คู่ค้า และคู่แข่ง

ข.ลงมือทำ ตามแผนงานที่เราได้วางไว้

ค.ติดตามงานที่ทำจากลูกค้าหรือร้านค้าที่รอการตัดสินใจ

จะฝ่าฟัน อุปสรรคแม้หนักหนา

จะฟันฝ่าขวากหนาม ไม่คร้ามไหว

จะอดทน จะต่อสู้ สู่ทางไป

จะซัดไว้ หนทาง จะสร้างเอง

การที่สามารถก้าวหน้าไปอย่างมั่นคงตามความฝันและดำเนินชีวิตตามวิถีแห่งจินตนาการของตัวเองคุณก็จะประสบความสำเร็จอย่างเกินความคาดหมายไม่นานเกินรอค้นหาข้อเท็จจริงวิเคราะห์เจาะลึกถึงข้อเท็จจริงทำการตัดสินใจ จากนั้นปฏิบัติตามที่ได้ตัดสินใจไปคือวิธีขจัดปิดเป่าความทุกข์ร้อน วิตกกังวลต่าง ๆ ให้มลายหายไป เราไม่มีความพึงพอใจต่อความเป็นอยู่ของตัวเองในปัจจุบัน เนื่องจากวิตกกังวลถึงอนาคตหรือไม่เราเคยเก็บเอาความหลังที่เศร้าเสียใจมา

ที่กล่าวไปแล้วข้างต้นมีทั้งสิ่งที่ควรและไม่ควรทำ เพื่อให้
 ขายได้สร้างอาณาจักรลูกค้าของตน ให้ลูกค้าศรัทธาในตัวพนักงานขาย
 และองค์กรด้วยการบริการอย่างมีคุณภาพครับ ถ้าหากนักขายประพฤติด
 ตนได้หลายๆ ข้อในเรื่องของการบริการ ผู้เขียนขอรับรองว่า “เมื่อมอง
 อนาคตของเราไปข้างหน้าก็มีความหวัง หันมามองย้อนอดีตดู
 ความหลังก็มีความภาคภูมิใจ” ได้สมกับที่ได้เป็น “นักขายมือทอง” ที่
 ประสบความสำเร็จพร้อมที่จะก้าวสู่ผู้นำทีมขายที่ประสบความสำเร็จ
 ได้นั่นเอง โชคดีนะครับ