

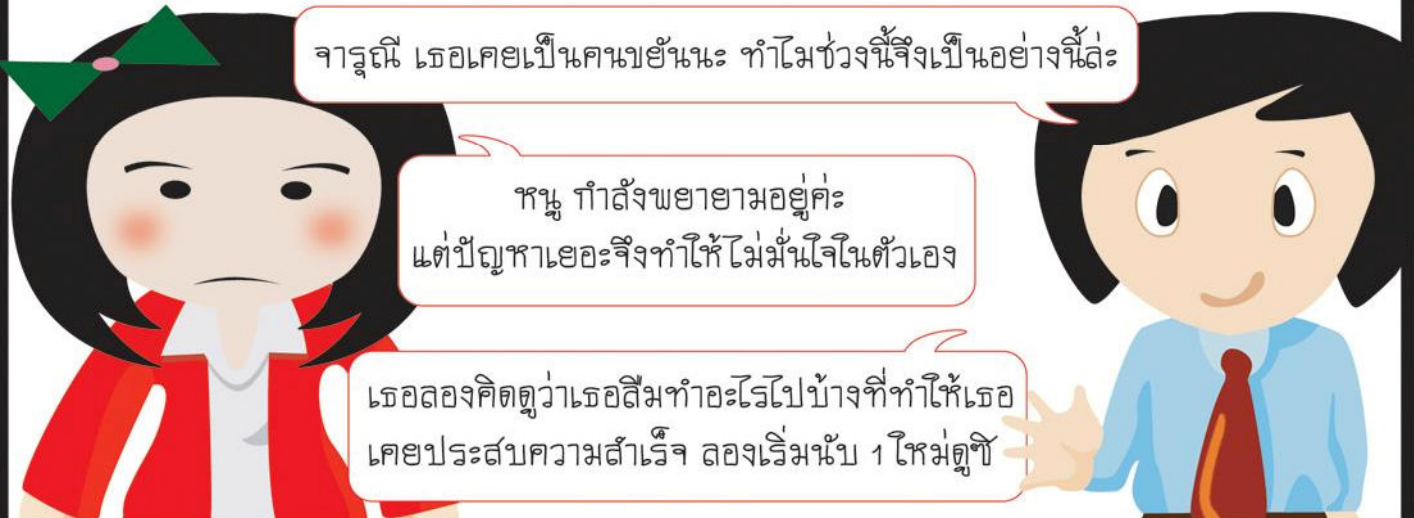
เรื่องที่ 1 # การกระตุ้นตัวเองด้วยตัวเองอีกครั้ง



จรรุณีเป็นพนักงานขายอยู่กับบริษัทมา 3 ปี ในปีแรกยังทำยอดขายได้ไม่มาก แต่ด้วยความขยัน โครศัพท์หาลูกค้าตลอดเวลา และทำงานตามแผนอย่างต่อเนื่องจึงทำให้ปีที่ 2 และปีที่ 3 ทำยอดขายได้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้



ช่วงนี้จรรุณีถูกลูกค้าปฏิเสธบ่อยๆ โครงการที่คาดหวังไว้ก็ถูกเลื่อนลูกค้าในดวงใจก็ซื้อจากคู่แข่งแทน ทำให้จรรุณีจิตตก และไม่ทำงานเหมือนเดิม หัวหน้าเห็นอาการของจรรุณีจึงเรียกเข้าพบ



จรรุณี เธอเคยเป็นคนขยันนะ ทำไมช่วงนี้จึงเป็นอย่างนี้ล่ะ

หนู กำลังพยายามอยู่ค่ะ แต่ปัญหาเยอะจึงทำให้ไม่มั่นใจในตัวเอง

เธอลองคิดดูว่าเธอลืมทำอะไรไปบ้างที่ทำให้เธอเคยประสบความสำเร็จ ลองเริ่มนับ 1 ใหม่ดูสิ

ถ้าคุณเป็นจรรุณีคุณจะทำกับตัวเองอย่างไร เพื่อไปสู่สถานการณ์ที่เป็นอยู่ให้กลับมามีอีกครั้ง

การเอาชนะอุปสรรค/ข้อจำกัด ที่เผชิญอยู่

- หลุมพรางทางความคิดเชิงลบ คือ

.....
.....
.....

- เทคนิคที่เลือกใช้เพื่อเอาชนะความคิดเชิงลบ

.....
.....
.....

- แนวทางที่จะดำเนินการใหม่ของตัวเอง

.....
.....
.....

เรื่องที่ 2 # การเอาชนะคู่แข่งบ้านเชิงสร้างสรรค์



สถานการณ์การขายทั่วไป ของมานะเป็นดังนี้

- ถ้าสินค้าของบริษัทเหนือคู่แข่งทุกอย่างจะขายได้
- ถ้าสินค้าบางข้อที่คู่แข่งไม่ได้จะขายไม่ได้เลย
- ถ้าลูกค้าอ้างถึงสิ่งที่คู่แข่งให้ มานะจะกังวลและขายไม่ได้
- มานะชอบของลดราคาให้แก่วางแข่งเสมอ โดยไม่สนใจเรื่องจุดเด่นของตัวเอง
- ถ้ามานะรู้ว่าลูกค้าเคยซื้อจากคู่แข่งแล้ว จะไม่ค่อยอยากเสนอ



ถ้าคุณเป็นมานะ แล้วอยากปรับปรุงตัวเองใหม่ เพื่อทำให้ “ความกลัวคู่แข่งบ้าน” ลดน้อยลง
 คุณต้องดำเนินการวิเคราะห์ถึงสาเหตุที่เกิดความกลัวและกำหนดแนวทางการแก้ไข
 เพื่อนำไปพัฒนาตัวเองใหม่ คุณจะสรุปผลออกมาได้อย่างไร ?

การเอาชนะอุปสรรค/ข้อจำกัด ที่เผชิญอยู่

- หลุมพรางทางความคิดเชิงลบ คือ

.....
.....
.....

- เทคนิคที่เลือกใช้เพื่อเอาชนะความคิดเชิงลบ


.....
.....
.....

- แนวทางที่จะดำเนินการใหม่ของตัวเอง

.....
.....
.....

กรณีศึกษา : หมวดยักขายพีซีเป้าหมาย

เรื่องที่ 3 # การทำงานตามแผนอย่างต่อเนื่อง

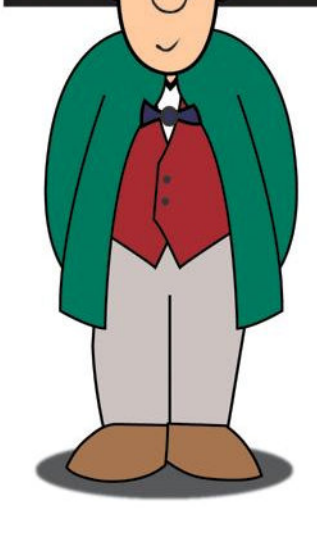


ปีนี้บริษัทมองเห็นแนวโน้มการเติบโตของตลาด ในอุตสาหกรรมที่ทำธุรกิจอยู่ค่อนข้างสูงมาก จึงตั้งเป้าหมายยอดขายเพิ่มขึ้น 50% จากปีที่แล้ว และหวังว่าพนักงานทุกคนจะสามารถทำได้ บริษัทจะได้จ่ายโบนัสให้กับพนักงานส่วนอื่นๆ เพิ่มขึ้นด้วย ผู้จัดการฝ่ายขายจึงนำนโยบายมา ประกาศให้ทีมงานทราบ

ผลปรากฏว่าพนักงานส่วนใหญ่ไม่ค่อยเห็นด้วย เพราะไม่แน่ใจว่าตลาดจะดีอย่างที่คิดหรือไม่ และไม่อยากทำงานหนัก ถึงแม้ว่าถ้าขายได้ก็จะได้คอมมิชชั่น สูงก็ตาม ผู้จัดการจึงหนักใจเป็นอย่างมาก จึงพูดขึ้นว่า



NO !!
NO !!
NO !!



ผมอยากให้ทุกคนลองคิดดูหน่อยว่าจะทำอย่างไรกับเป้าหมายที่ตัวเองได้รับบ้าง เพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายที่ปลายปีได้ ผมเชื่อมั่นว่าทุกคนทำได้

ถ้าคุณเป็นพนักงานคนหนึ่งในบริษัทนี้ และอยากดำเนินการตามที่ผู้จัดการร้องขอ คุณจะดำเนินการอย่างไร เพื่อเอาชนะแนวความคิดเชิงลบที่เกิดอยู่ได้

การเอาชนะอุปสรรค/ข้อจำกัด ที่เผชิญอยู่

- หลุมพรางทางความคิดเชิงลบ คือ

.....
.....
.....


- เทคนิคที่เลือกใช้เพื่อเอาชนะความคิดเชิงลบ

.....
.....
.....

- แนวทางที่จะดำเนินการใหม่ของตัวเอง

.....
.....
.....

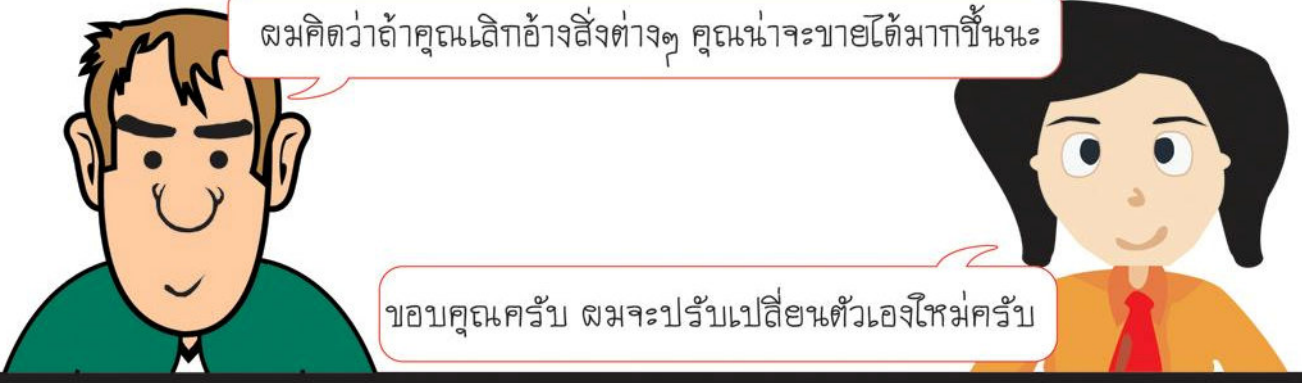
เรื่องที่ 4 # การเปลี่ยนแปลงตัวเองเพื่อพัฒนาตัวเอง



ประทับใจเป็นพนักงานขายที่หน้าตาดี พูดเก่ง มีความมั่นใจในตัวเอง ได้เริ่มงานกับบริษัทมาได้ 3 เดือน ช่วงแรกๆ จะกระตือรือร้นสูงมาก เพราะคิดว่าจะประสบความสำเร็จด้านงานขายเหมือนที่บริษัทเก่า และผู้จัดการก็คอยสนับสนุนอยู่ ประทับใจจะคอยเปรียบเทียบกับพนักงานคนอื่นอยู่ อยู่เสมอเพราะคิดว่าตัวเองก็มีความสามารถ แต่ที่ขายได้น้อยมาก ผู้จัดการจึงเรียกคุยด้วย

ข้อความต่อไปนี้เป็นสิ่งที่ประทับใจตอบผู้จัดการ

ผมคิดว่ายังรู้ในตัวสินค้าน้อยครับ
 ลูกราคาที่สมเหตุสมผลมีน้อยเกินไป
 สมควรแล้วแต่ลูกค้าน่าจะมองว่าเป็นส่วนใหญ่
 สินค้าเราราคาสูงกว่าคู่แข่ง
 การตลาดของเราโฆษณาไม่พอ ลูกราคาไม่ค่อยรู้จัก
 สินค้าเรามีปัญหา ลูกราคาต่อว่าและไม่อยากซื้อแล้ว

ผมคิดว่าถ้าคุณเลิกอ้างถึงต่างๆ คุณน่าจะขายได้มากขึ้นนะ

ขอบคุณครับ ผมจะปรับเปลี่ยนตัวเองใหม่ครับ

ถ้าคุณเป็นเพื่อนของประทับใจ อยากแนะนำให้เขาได้เห็นตัวเองและเปลี่ยนแปลงตัวเองอย่างไรดีครับ

การเอาชนะอุปสรรค/ข้อจำกัด ที่เผชิญอยู่

- หลุมพรางทางความคิดเชิงลบ คือ

.....
.....
.....

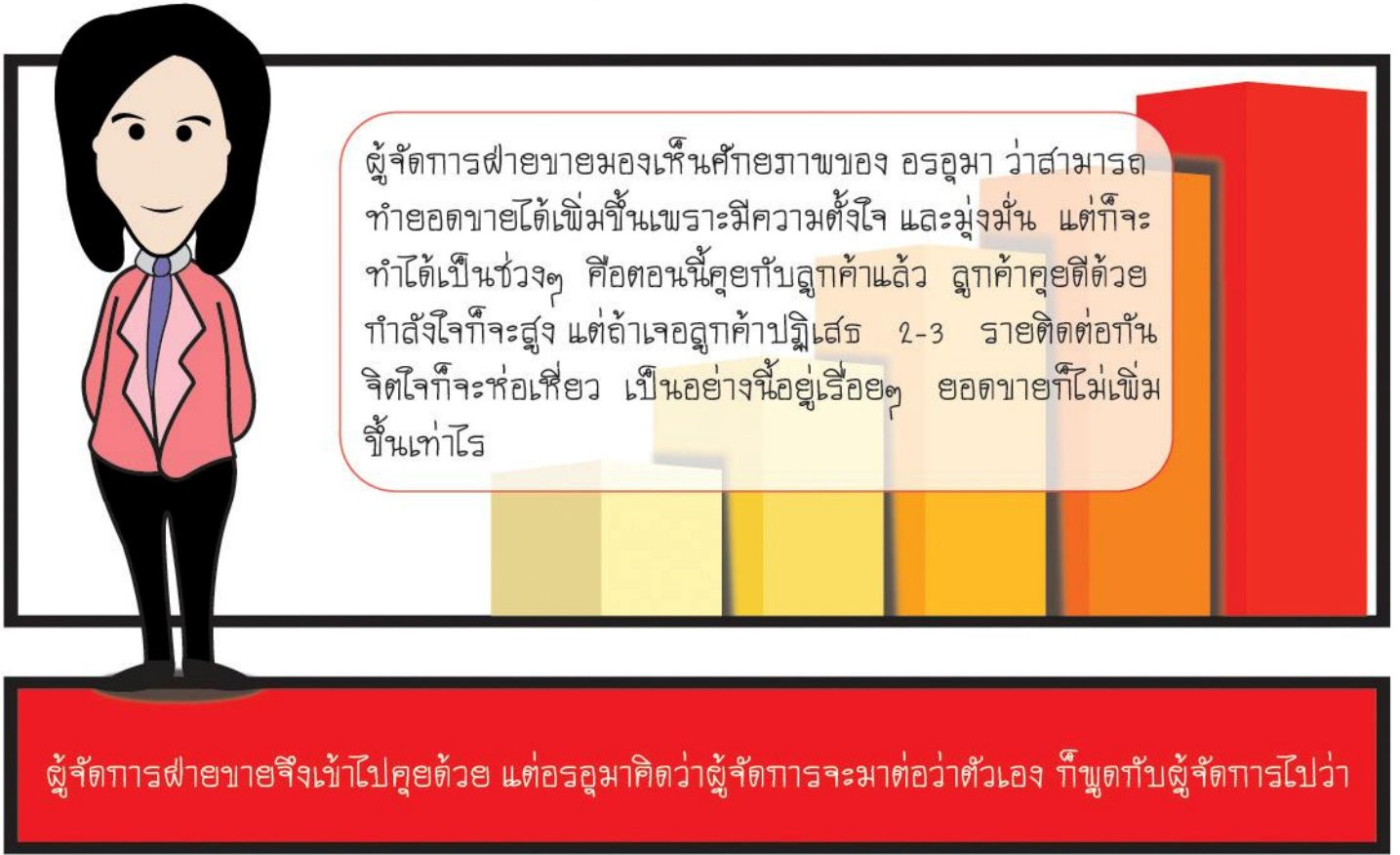
- เทคนิคที่เลือกใช้เพื่อเอาชนะความคิดเชิงลบ

.....
.....
.....

- แนวทางที่จะดำเนินการใหม่ของตัวเอง

.....
.....
.....

เรื่องที่ 5 # การเปลี่ยนคำพูดเชิงบวกกับตัวเองใหม่



ผู้จัดการฝ่ายขายมองเห็นศักยภาพของ อรรธมา ว่าสามารถทำยอดขายได้เพิ่มขึ้นเพราะมีความตั้งใจ และมุ่งมั่น แต่ก็ทำได้เป็นช่วงๆ คือตอนนี้คุยกับลูกค้าแล้ว ลูกค้าคุยดีด้วย ทำดีใจก็จะสูง แต่ถ้าเจอลูกค้าปฏิเสธ 2-3 รายติดต่อกัน จิตใจก็จะห่อเหี่ยว เป็นอย่างนี้อยู่เรื่อยๆ ยอดขายก็ไม่เพิ่มขึ้นเท่าไร

ผู้จัดการฝ่ายขายจึงเข้าไปคุยด้วย แต่อรรธมาคิดว่าผู้จัดการจะมาต่อว่าตัวเอง ก็พูดกับผู้จัดการไปว่า



ดิฉันทำเต็มที่แล้วค่ะ
 ดิฉันทำทุกอย่างที่ผู้จัดการสอนแล้วค่ะ
 ดิฉันคิดว่าตัวเองมีความสามารถไม่พอมั้งค่ะ
 ดิฉันคิดว่าตัวเองอาจไม่เหมาะกับงานขายก็ได้



สมมติว่า “คุณน่าจะลองเปลี่ยนคำพูดที่พูดกับตัวเองใหม่นะครับ”

ค่ะดิฉันเครียดเกินไป จะลองหาคำพูดดีๆกับตัวเองใหม่ค่ะ

ถ้าคุณเป็นอรรธมาที่คิดได้แล้ว และอยากพัฒนาตัวเองใหม่
 คุณจะดำเนินการอย่างไรกับสถานการณ์ที่เป็นอยู่ครับ

การเอาชนะอุปสรรค/ข้อจำกัด ที่เผชิญอยู่

- หลุมพรางทางความคิดเชิงลบ คือ

.....
.....
.....

- เทคนิคที่เลือกใช้เพื่อเอาชนะความคิดเชิงลบ

.....
.....
.....

- แนวทางที่จะดำเนินการใหม่ของตัวเอง

.....
.....
.....

เรื่องที่ 6 # การจับฉลาก (มองข้อดี) ของหัวหน้างาน



บริษัท ลอยผลก จำกัด 2 ปีนี้ตัวแทนจำหน่ายสินค้าจากเกาหลี ได้นำ
 สินค้า Model ใหม่เข้ามาซึ่งต้องเจาะตลาดลูกค้าเป้าหมายใหม่ จึงได้
 คัดเลือกให้ พรสวรรค์ มาดูแลสินค้าตัวนี้โดยตรง เพราะเล็งเห็นว่า
 พรสวรรค์ มีความสามารถในงานขายสูงมาก บรรลุเป้าหมายมา
 ได้หลายเดือนแล้ว จึงตั้งใจเลื่อนตำแหน่งให้ในปีหน้า แต่ไม่ได้แจ้งให้รู้
 เพราะอยากเห็นฝีมือของพรสวรรค์ในการเปิดตลาดสินค้าใหม่ด้วย

พรสวรรค์ เมื่อได้ทราบข่าวว่าต้องดูแลสินค้าใหม่ ก็เกิดอาการไม่แน่ใจ ในตลาดใหม่ จึงคิดไปต่างๆ
 นานๆ ว่าผู้จัดการกำลังคิดอะไรอยู่ จึงให้เรามาเปิดตลาดใหม่ ทั้งๆที่ตลาดเก่าเราก็ทำได้ดีอยู่แล้ว

นี่คือความคิดเชิงลบของพรสวรรค์



สงสัยเห็นเราขายดี ทว่าเด่นกว่ามัน
 ไม่มีใครทำอะไร เลยมาให้เราทำ
 อย่างนี้แกดั่งกันชัดเจน เพราะตลาดใหม่ต้องยากหน่ๆ
 ถ้าขายไม่ได้จะทำอย่างไรดี
 ผู้จัดการไม่ชอบเราตรงไหนนะ

ถ้าคุณไม่อยากคิดแบบพรสวรรค์คิด เพราะคุณรู้ว่าผู้จัดการที่ดีกับคุณมามีโดยตลอด
 คุณจะเปลี่ยนความคิดเป็นเชิงบวกได้อย่างไร และจะดำเนินการกับสถานการณ์นี้อย่างไร
 เพื่อให้คุณคลายความกังวลลง และลงมือปฏิบัติงาน

การเอาชนะอุปสรรค/ข้อจำกัด ที่เผชิญอยู่

- หลุมพรางทางความคิดเชิงลบ คือ

.....
.....
.....

- เทคนิคที่เลือกใช้เพื่อเอาชนะความคิดเชิงลบ

.....
.....
.....

- แนวทางที่จะดำเนินการใหม่ของตัวเอง

.....
.....
.....