

# คุณลักษณะของนักขายที่องค์กรต้องการ

- มองเป้าหมายยอดขายเป็นเรื่องท้าทายและอยากทำได้
  - รักในงานขายเป็นชีวิตจิตใจ (รักที่จะไต่ขาย)
- ค้นหาความต้องการซื้อของลูกค้าเป็นหลัก (ก่อนนำเสนอขาย)
- มองปัญหาและอุปสรรคด้วยทัศนคติเชิงบวก (เพชฌัญญา)
- วางแผนการทำงานขายอย่างเป็นระบบ (สามารถวัดผลได้)
- เชื่อมั่นในตัวเอง มุ่งมั่นในเป้าหมายจนบรรลุผลสำเร็จ

## อธิบายแนวความคิดของหัวข้อต่างๆ

- ◆ นักขายที่แท้จริงควรมีคุณลักษณะพื้นฐานเหล่านี้ให้ครบถ้วน
- ◆ งานขายเป็นเกมส์ตัวเลข นักขายต้องเปิดการขายให้มากๆ
- ◆ การแข่งขันย่อมมีปัญหาและอุปสรรค นักขายควรมองเป็นธรรมชาติ
- ◆ การบริการยอดขายด้วย Sale Pipeline จะทำให้มองเห็นอนาคตของตัวเอง
- ◆ นักขายส่วนใหญ่ จิตตก เพราะไม่แน่ใจในตัวเอง , สินค้าและองค์กร
- ◆ การเสนอขายที่ไม่ตรงความต้องการลูกค้า เสมือนยิงธนูไม่ถูกเป้าหมาย
- ◆ ถ้าหากไม่รักในงานขาย ย่อมไม่สามารถปิดการขายได้แน่นอน

## ตัวอย่างคำถามกระตุ้นให้นักขายมีพลังในงานขาย

- ◆ คุณอยากเป็นนักขายเพราะเหตุใด?
- ◆ คุณรู้สึกอย่างไร เมื่อลูกค้าปฏิเสธข้อเสนอขายของคุณ?
- ◆ คุณเปิดการขายเดือนละกี่ราย?
- ◆ คุณพยากรณ์ยอดขายของคุณได้แม่นยำหรือไม่?
- ◆ คุณรักในงานขายหรือไม่?

## เรื่องเล่าจากประสบการณ์การบริหารทีมงานขาย

- ◆ นักขายจิตตกเพราะเหตุใด?
- ◆ นักขายทำงานขายเพราะเหตุใด?
- ◆ นักขายประสบความสำเร็จทำอะไรบ้าง?