



บุคลิกภาพไม่ได้เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ
เพราะฉะนั้นคุณต้องฝึกฝน

พูด อย่างไร ให้รวย

พิมพ์
ครั้งที่
3



สำหรับหัวหน้าทีม
นักบริหาร นักขายผู้ครองใจลูกค้า
และผู้เป็นผู้นำและผู้มีบุคลิกภาพโดดเด่น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร

ห้องสมุดเทเวศร์



401017141

วิชาวล คำสระอู

คำนำ

“การพูด” เป็นศิลปะอย่างหนึ่งที่ต้องใช้การฝึกฝน
พูดได้ ต่างจาก พูดเป็น
พูดได้... มนุษย์ทุกคนสามารถพูดได้
แต่ พูดเป็น... มนุษย์ไม่สามารถทำได้ทุกคน

แล้วคุณจะทำอย่างไรให้**พูดเป็น** เพราะการพูดให้เป็น มีความสำคัญ
ในอาชีพหลายอาชีพ ที่ต้องใช้การเจรจาต่อรอง โดยเฉพาะ**อาชีพนักขาย**

สมมติว่ามีนักขายอยู่ 2 สองคน เข้าทำงานที่บริษัทเดียวกัน อบรม
พร้อมกัน เริ่มทำการขายพร้อมกัน นักขายคนแรกอาจจะทำยอดขายได้
มากมาย ประสบความสำเร็จเป็นอย่างมากในหน้าที่การงาน สร้างความพอใจ
ให้กับลูกค้าได้

แต่ในทางกลับกัน นักขายอีกคนมียอดขายที่น้อยมาก หรืออาจจะขาย
ไม่ได้เลย แล้วข้อแตกต่างของสองคนนี้คืออะไร

เห็นได้ว่านักขายสองคนเริ่มการขายพร้อมกัน อบรมมาด้วยกัน รู้ถึง
รายละเอียดของสินค้าเท่าๆ กัน แล้วทำไมสองคนนี้ถึงมียอดขายไม่เท่ากัน จุด
ต่างของคนทั้งคู่คือ

กลวิธีในการขาย และ กลวิธีการพูด

ทั้งสองสิ่งเป็นสิ่งสำคัญของนักขายที่ดีมีมากกว่านักขายธรรมดา ทว่าไป
นักขายที่ดีมีวิธีการพูดที่แตกต่าง มีวิธีการจูงใจลูกค้า รู้จักต่อรอง รู้จักเจรจา
รู้จักปิดการขาย แต่อีกคนไม่มีในส่วนนี้เลย และนี่คือข้อแตกต่าง

หนังสือเล่มนี้จะบอกให้นักขายธรรมดาที่ว่า จะใช้วิธีการพูดอย่างไร
กับลูกค้าให้ประสบความสำเร็จ พูดอย่างไรให้ลูกค้า
ประทับใจ พูดอย่างไรให้ขายสินค้าได้ รวมไปถึงวิธีการ
เตรียมตัว สิ่งไม่ควรพูดและไม่ควรพูดในการขาย จะทำให้
คุณเปลี่ยนจากนักขายธรรมดาเป็นนักขายที่ดี

...เปิดหน้าต่อไปแล้วคุณจะเป็นนักขายที่ดี...

ชัชวาล คำสระอุ



สำหรับการ
สำหรับการ
สำหรับการ

1	นักขายเก่งๆ เขามีวิธีพูดกันอย่างไร	11
2	การพูดสำคัญอย่างไรต่องานขาย	23
	วิธีการพูดเกี่ยวกับธุรกิจหลักๆ ที่จะต้องรู้	26
	หลักสำคัญในการพูดแบบไม่รู้ตัวล่วงหน้ามาก่อน	28
	9 ประการในการพูดที่ทำให้ผู้ฟังเกิดความพอใจ	31
	การพูดในมน้ำใจมีบทบาทอย่างไรในการขาย	32
3	พูดให้ “เป็น” เน้นการขาย	35
	ทำไมนักขายถึงต้องพูดให้เป็น	38
	หลักการพูดให้เป็น	40
4	เทคนิคเบื้องต้นสำหรับการพูดเพื่อการขาย	47
5	เทคนิคการเตรียมตัวก่อนการขาย	57
	● รู้จักใช้เครื่องมือ	57
	● เพิ่มข้อมูลลูกค้า	58
	● นามบัตร	59
	● รู้จักบริหารเวลา	60
	● เตรียมตัวให้พร้อม	61
	● ตั้งเป้าหมายไว้ให้สูง	62
	● ใช้ความรู้ให้เป็นประโยชน์	63
	● จงผูกมิตรกับเวลา	63
	● วางแผนในการทำงาน	64
	● ตระหนักในอำนาจแห่งการต่อรอง	64
	● ใช้การเอาใจให้เป็นประโยชน์	65

● ยอมเสียด	66
● ใช้อำนาจแห่งการกำหนดกฎเป็นทางการให้เป็นประโยชน์	66
● ใช้การแข่งขันให้เป็นประโยชน์	66
● จงสร้างพันธกรณีและให้มันให้เป็นประโยชน์	67
● ใช้อำนาจแห่งความรู้	67
● จงรู้ว่าสมควรจะปิดปากเมื่อใด	68
● จงระวังขยะและรถชนขยะ	68
● ระวังลูกเล่นและวิธีการที่คู่แข่งนำมาใช้	69
● อย่าลืมค่าขาดช่วงขณะ	69
● ผลที่เกิดจากการเจรจาต่อรองยอมสามารถนำมาต่อรองกันใหม่ได้	70
● จงสร้างความพอใจให้เกิดขึ้น	71
● การอ่อนข้อเพื่อสร้างความพอใจให้เกิดขึ้น	71
● ให้ลูกค้ามีความรู้สึกว่าเขาเป็นฝ่ายที่ได้เปรียบ	72
● จงต่อรองในเรื่องเงินเล็กๆ น้อยๆ อย่างระมัดระวัง	73
● จงพยายามให้ข้อตกลงที่เป็นผลดีด้วยกันทั้งสองฝ่าย	74
● อย่างแสดงความไม่พอใจในความสัมพันธ์อันยาวนานที่เคยมีต่อลูกค้า	74
● จงระมัดระวังว่าจะมีอุปสรรคในนาทีสุดท้ายเกิดขึ้น	75
● การร่างสัญญา	76
● เจรจาในเรื่องการขึ้นราคาสินค้าด้วยความระมัดระวัง	76
● ระวังลูกเล่น	77
● จงตระหนักในสิทธิของตน	78

6

เทคนิคการเจรจาต่อรอง

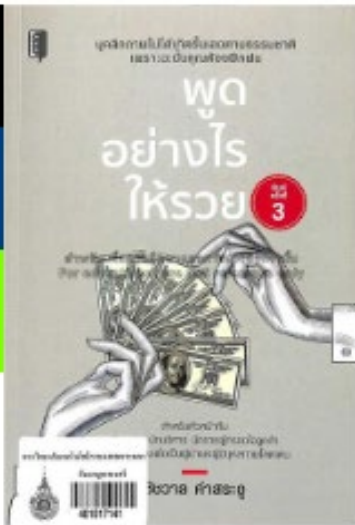
รู้จักที่จะอ่อนข้ออย่างเหมาะสม	87
ลูกเล่นในลักษณะของ “คนดีคนเลว”	97
ลูกเล่นแบบ “แล้ว...ถ้า”	100

ลูกเล่นแบบ “เล่นลูกดำ”	106
ลูกเล่นแบบ “ไหนๆ ก็ไหน”	108
ลูกเล่นแบบ “ตลบหลัง”	110
คุณมีสิทธิที่จะคิดผิด	118
คุณมีสิทธิที่จะแสดงออกถึงความไม่แน่ใจ	119
คุณมีสิทธิที่จะตั้งคำถามเพื่อหาความรู้ในเรื่องที่ผู้ซื้อไม่มีสิทธิที่จะตอบ	120
คุณมีสิทธิที่จะรีบเร็วและยืนยันในความมั่นใจ	121
คุณมีสิทธิที่จะนั่งเงียบ ไม่ตอบคำถามที่ผู้ซื้อตั้งขึ้น และไม่เปิดปากพูดอะไรทั้งสิ้น	122
คุณมีสิทธิที่จะกระทำตนเช่นแผ่นเสียงตกร่อง	123
คุณมีสิทธิที่จะตรวจสอบกำหนดเส้นตายไว้และมีสิทธิที่จะขอยืดเวลา	123
คุณมีสิทธิที่จะแสร้งทำเป็นไม่รู้ไม่ชี้	124
การขีดเส้นตาย	138
7 พูดเพื่อปิดการขาย	141
8 ตัวอย่างจากสนามจริง	149

สำหรับเพื่อการศึกษาและการอ้างอิงเท่านั้น

สามารถยืมและติดตามหนังสือใหม่ได้ที่ ระบบห้องสมุดอัตโนมัติ Walai Autolib

<https://lib.rmutp.ac.th/catalog/BibItem.aspx?BibID=b00108520>



พุดอย่างไรให้รวย / ขั้วवाल คำสระอุ.

Author	ขั้วवाल คำสระอุ
Published	กรุงเทพฯ : book maker, 2565
Detail	184 หน้า ; 21 ซม
Subject	การพุด การขาย มนุษย์สัมพันธ์
ISBN	9786165783415
ประเภทแหล่งที่มา	 Book



สำหรับเพื่อการศึกษาศึกษาและการอ้างอิงเท่านั้น