Reengineering นักขาย
Friday, 15 June 2012 16:21
Reengineering นักขาย

โดยวิทยา ชาญพานิชย์

เหตุผลที่ต้องมีการยกเครื่องการขายประกันชีวิต

         1. ยอดขายตกต่ำ
         2. วิธีการเดิมๆ เริ่มใช้ไม่ได้ผล
         3. ไม่สามารถที่จะขยายตลาดได้

เงื่อนไข 5 ประการของการยกเครื่องการขายมีดังนี้

1. ทำตัวให้สบาย ทำใจให้ว่างเปล่า

 1 / 3

Reengineering นักขาย
Friday, 15 June 2012 16:21
         อย่างมีโมหะจริต อย่าเครียด
เพราะว่าจะทำให้ทุกอย่างแย่ลงเหมือนรถที่วิ่งไม่ออก
อย่าพยายามแก้ด้วยตนเองหากไม่ใช่ช่าง ยิ่งแก้ก็ยิ่งยุ่ง
ยิ่งยุ่งยิ่งโมโหยิ่งโมโหก็ยิ่งเครียด ผลสุดท้ายจากวิ่งไม่ออก
กลายเป็นวิ่งไม่ได้ (รถตาย) ทำใจให้สบายๆ
ปรึกษาผู้รู้ขอคำแนะนำที่ถูกต้องและจะแก้ไขได้ทุกๆ อย่างในที่สุด

2. อย่ายึดติดกับวิธีการใดวิธีการหนึ่งมากเกินไป

         เคยใช้คำพูดง่ายๆ อาจขายได้ในช่วงแรกๆ หลังจากผ่านไประยะหนึ่ง
ตลาดธรรมชาติเริ่มหมดลง มีแต่ลูกค้าที่ไม่รู้จัก ย่อมจะต้องใช้วิธีที่ดีกว่า
อันที่จริงแล้วในโลกนี้ไม่มีวิธีที่ดีที่สุด
แต่ละวิธีย่อมใช้ได้ผลกับลูกค้าแต่ละประเภทต่างกันไป
เหมือนรถยนต์ที่ใช้มานานย่อมเสื่อมสภาพลง เครื่องยนต์ย่อมไม่เหมือนเดิม
ขืนดันทุรังใช้ต่อไป ย่อมประสบปัญหาต่างๆ บางทีก็ต้องใช้คนอื่นช่วยเข็นกลางทาง
ติดบ้างไม่ติดบ้าง ปล่อยไปตามบุญตามกรรม แต่ที่จริงแล้วไม่เกี่ยวกับบุญกับกรรม
ถ้าเราไม่สามารถบังคับรถได้ดังใจเราแล้วก็ต้องไปหาช่างมาซ่อมถ้าช่างคนเดิมซ่อมแ
ล้ววิ่งไม่ถูกใจ ก็ต้องเปลี่ยนช่าง อย่ายึดติดกับสิ่งเดิมๆ มากเกินไป

3. ต้องไม่ใช้คำว่า “ทำไม”แต่ต้องถามว่า “อย่างไร”

         นักขายทั่วไป เมื่อขายได้ขายดี ขายเก่ง
ตั้งแต่เริ่มแรกย่อมจะคิดว่าตัวเองเก่งแล้ว
เมื่อมีคำแนะนำหรือได้ฟังวิธีการของคนอื่นมักจะพูดกับตัวเองว่า “เราก็คือเรา
เขาก็คือเขา ทำไมต้องทำตามแบบเขาด้วยความสำเร็จของเขาจึงไม่ต่อเนื่อง
สำเร็จเฉพาะในช่วงเริ่มต้นเท่านั้น ดังตัวอย่างผู้ที่ประสบความสำเร็จหลายๆ
ท่านมักจะใช้คำว่า “อย่างไร” เช่น “ทำอย่างไรจึงจะ…” มากกว่าคำว่า ”ทำไมต้อง..”
เพราะว่าเป็นการแสดงออกซึ่งความตั้งใจที่จะปฎิบัติตามคำแนะนำหรือคำปรึกษา
นั่นแหละความสำเร็จจึงจะอยู่กับเขาตลอดไป

 2 / 3

Reengineering นักขาย
Friday, 15 June 2012 16:21
4. ฟังให้มาก พูดให้น้อย ทำใจให้กว้าง   นักขายบางคนพอขายไประยะหนึ่งมักจะรวยคำพูดโดยไม่ค่อยเปิดโอกาสให้ลูกค้าได้พูดบ้ำงคือ ไม่ยอมฟังลูกค้าพูด จึทำให้ผลการขายด้อยลง ยิ่งไปกว่านั้นคือขายไม่ได้เลย ที่ประสบความสำเร็จอย่างสูงย่อมจะเป็นผู้ควบคุมการขาย โดยเป็นผู้ดำเนินกระบวนการขายตามลำดับ ใช้คำถามมากกว่าการบอกเล่า ผล็คือลกค้าเป็นผู้พูด เราเป็นผู้ฟัง หามีข้อโต้แย้งักขาจะเปิดใจวางรับฟังดี ไม่ได้ลัทันทีทันใด แต่จะใช้คำพูดทีุ่่มนวลละมุนละ่อม ดังเช่น “ใช่ครับ แต่ว่…” ซึงจะใช้เหตุผลที่ลืู่ เดินวาทะในสายกลาง 5. กล้าที่จะยอมรับการเปลี่ยนแปลง   นักขายบางคนไม่ยอมรับการเปลี่ยนแปลงหรือยอมรับแต่ไม่กล้าที่จะเปลี่ยนแปลง เหมือนกับเครื่องยนต์ที่ช่างต้องซ่อมแล้วซ่อมอีก จนไม่สามารถซ่อมได้อีกแล้ว ก็ต้งแนะนำให้เปลี่ยนเครื่องยนต์ให่แต่เจ้าของรถกลัวไปต่างๆ นานา ลัวเครื่องยนต์ใหมไม่เหมะสมกับรถที่ใช้อยู่ กลัวแพง สาพัดอ่างการเปลยนแปลงเครื่องยนต์ตองให้ช่างที่ไว้ใจได้ไปดัดแปลงเครื่ องยนต์ ำการวางเครื่องย่อมต้องเสียเวลาบ้าง นักขาย็เช่นเดียวกันำรเปลี่ยแปลงวิธการทำงาน เช่น การวางแผนงา การบริหารเวลาการจัดระบบารขาย แ่งกาย การเปลี่ยนบุคลิก การพูด ป็นตน ย่อมจะต้องใช้วลาทั้งสิ้น พาะการเปลียนแปลงสิงใหม่ๆ อย่างช่ เครืงยน์ใหมต้องมีระยะ Run-in ขอขายก็้อใช้เวลา เื่อปรับตัวให้เคยชิน จึง็นสิ่ทีหลีกลียไพ
 ที่มา : 2555 จุลสารสมาคมตัวแทนประกันชีวิตและที่ปรึกษาการเงิน ฉบับ เมษายน - มิถุนายน
 3 / 3