กรณีศึกษา : หมวดนักขายพิชิตเป้าหมาย
เรื่องที่ 2 # การเอาชนะคู่แข่งขันเชิงสร้างสรรค์

มานะเป็นพนักงานขายใหม่ของบริษัทฯ แต่ก็เคยทำงานขายมาแล้ว 2-3 ปี จากที่บริษัทเก่า มานะเป็นคนขยัน มุ่งมั่น แต่มีจุดอ่อนอยู่ คือ "กลัวคู่แข่ง" มากเกินไป ทำให้เป้าหมายยอดขายไม่ได้อย่างที่ตั้งใจไว้ มานะก็รู้สึกตัวเช่นกัน แต่ไม่แน่ใจว่าติดหลุมพรางทางความคิดเรื่องอะไร

สถานการณ์การขายทั่วๆไป ของมานะเป็นดังนี้

- ถ้าสินค้าของบริษัทเหนือคู่แข่งทุกอย่างจะขายได้
- ถ้าสินค้าบางข้อที่สู้คู่แข่งไม่ได้จะขายไม่ได้เลย
- ถ้าลูกค้าอ้างถึงสิ่งที่คู่แข่งให้ มานะจะกังวลและขายไม่ได้
- มานะชอบของลดราคาให้เท่าคู่แข่งเสมอ โดยไม่สนใจเรื่องจุดเด่นของตัวเอง
- ถ้ามานะรู้ว่าลูกค้าเคยซื้อจากคู่แข่งแล้ว จะไม่ค่อยอยากเสนอ

ถ้าคุณเป็นมานะ แล้วอยากปรับปรุงตัวเองใหม่ เพื่อทำให้ "ความกลัวคู่แข่งขัน" ลดน้อยลง คุณต้องดำเนินการวิเคราะห์ถึงสาเหตุที่เกิดความกลัวและกำหนดแนวทางแก้ไข เพื่อนำไปพัฒนาตัวเองใหม่ คุณจะสรุปผลออกมาได้อย่างไร ?

<u>การเอาชนะอุปสรรค/ข้อจำกัด ที่เผชิญอยู่</u>

- หลุมพรางทางความคิดเชิงลบ คือ

  .....

  .....

  .....

- เทคนิคที่เลือกใช้เพื่อเอาชนะความคิดเชิงลบ

  .....

  .....

  .....

- แนวทางที่จะดำเนินการใหม่ของตัวเอง

  .....

  .....

  .....