

ขายตัวเองให้ได้ก่อนจะขายสินค้า
(Tracking Products : Selling Yourself)

Brent Cunningham
Union University
นิคม ไพบูลย์กุลกิจ
แปลและเรียบเรียง
มกราคม 2549

ผู้สอนมักพบเสมอว่าในชั้นเรียนวิชาการขายนั้น ผู้เรียนมักจะประสบปัญหาเกี่ยวกับความรู้และทักษะ ในการนำเสนอขายสินค้าหน้าชั้นเรียน อันเป็นกิจกรรมปลายภาคเรียน ดังนั้น จึงได้กำหนดให้ผู้เรียนได้ฝึกฝนวิธีนำเสนอขายก่อนในช่วงกลางภาคเรียน แต่แทนที่จะให้เสนอขายเป็นตัวสินค้า ก็เปลี่ยนเป็นการนำเสนอเพื่อ “ขายตัวเอง” ก่อน โดยให้ผู้เรียนสมัครเข้าทำงานและเข้ารับการสัมภาษณ์งาน (Job Interviews) จากบริษัทต่างๆ ซึ่งผู้เรียนจะต้องนำประสบการณ์จากการเข้ารับการสัมภาษณ์นี้ มาอภิปรายในชั้นเรียน โดยครอบคลุมตั้งแต่ รายละเอียดของบริษัทที่ตนเองไปรับการสัมภาษณ์ การติดต่อสมัครงานทางโทรศัพท์ การนำเสนอตนเองประกอบเอกสารสมัครงาน เอกสารอ้างอิง คำถามที่ถูกละเลยในการสัมภาษณ์ การโต้แย้งคำถามของผู้สัมภาษณ์ วิธีปิดการนำเสนอ (ความพยายามในการสรุปเพื่อให้ผู้สัมภาษณ์ตกลงรับเข้าทำงาน) การติดตามผลหลังสัมภาษณ์ รวมทั้งการส่งจดหมายขอบคุณที่บริษัทให้โอกาสเรียกเข้ารับการสัมภาษณ์ ซึ่งจุดมุ่งหมายของวิธีสอนดังกล่าว คือต้องการให้ผู้เรียนได้ฝึกการนำเสนอขาย ในสภาพแวดล้อมจริงที่ไม่สามารถควบคุมได้ ซึ่งประสบการณ์นี้จะทำให้ผู้เรียนได้เรียนรู้ วิธีการเตรียมตัว การสังเกตพฤติกรรม (อวัจนภาษา) ของผู้สัมภาษณ์ การเสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นต้น อันเป็นกระบวนการเดียวกับการเสนอขายสินค้า และยังเป็นการฝึกฝนให้รู้จักการเตรียมตัวเข้ารับการสัมภาษณ์เข้าทำงานอีกด้วย...