

ทำไม Sale Training ส่วนใหญ่กลับทำให้ขายกันได้น้อยลง

โลกธุรกิจยุคนี้ “การขาย” กลายเป็นศาสตร์ที่สำคัญมาก หลายองค์กรยอมจ่ายเงินจำนวนมหาศาลเพื่อส่งพนักงานไปเข้าคอร์สฝึกอบรมที่คาดหวังว่าจะเปลี่ยนพนักงานให้กลายเป็น “ยอดนักขาย” ทว่าความจริงที่มักไม่มีใครพูดถึงคือ หลักสูตรเหล่านั้นจำนวนมากไม่ได้ทำให้เก่งขึ้นในการขาย แต่อาจกำลังทำให้ขายได้แยกลงโดยไม่รู้ตัว ปัญหาไม่ได้อยู่ที่การฝึกฝน แต่อยู่ที่สิ่งที่ฝึกฝนกันอยู่ต่างหาก เพราะหลักสูตรขายแบบดั้งเดิมมักเริ่มต้นจากสมมติฐานที่ผิดว่าการขายคือ “กระบวนการ” ที่ต้องมีสูตรสำเร็จ มีสคริปต์ มีขั้นตอน มีเทคนิคในการพูด ปิดการขาย หรือเอาชนะคำปฏิเสธของลูกค้า ทั้งที่แท้จริงแล้ว “การขาย” คือการสื่อสารระหว่างมนุษย์กับมนุษย์ ไม่ใช่การแสดงบนเวที

ปัญหาแรกคือสิ่งที่เรียกว่า “Robot Effect” หลักสูตรขายจำนวนมากสอนให้พนักงานใช้บทพูดสำเร็จรูป เพื่อให้ทุกคนสื่อสารด้วยโทนเสียงและจังหวะที่เหมือนกันทุกประโยค ตั้งแต่การทักทายไปจนถึงการปิดการขาย ผลลัพธ์คือผู้ขายกลายเป็นเหมือนเครื่องจักรที่พูดซ้ำ ๆ โดยปราศจากชีวิตชีวา ลูกค้ารับรู้ได้ทันทีว่าเสียงที่ได้ยินนั้นไม่จริงใจ และสัญชาตญาณของมนุษย์ก็จะเริ่มปิดประตูตั้งแต่ยังไม่ทันจบประโยคแรก ทุกคนเคยรับโทรศัพท์จากนักขายที่อ่านสคริปต์จนขึ้นใจ เสียงไร้อารมณ์เหมือนเทป การขายแบบนี้ไม่เพียงสร้างความรำคาญ แต่ยังบั่นทอนศักยภาพของผู้ขายเอง เพราะแทนที่จะได้ฝึก “ฟัง” กลับเรียนรู้แค่ “ท่อง” อีกปัญหาคือ “อัมพาตจากกระบวนการ” การฝึกขายแบบคลาสสิกมักบังคับให้พนักงานเดินตามกรอบที่ละขั้นตอน เช่น การถามงบประมาณ การเช็คอำนาจตัดสินใจ หรือการระบุระยะเวลาปิดการขาย ระบบเหล่านี้ฟังดูมีเหตุผล แต่กลับทำให้ผู้ขายกลัวที่จะหลุดจากบท ผู้คนเริ่มจดจำขั้นตอนมากกว่าจดจำคนตรงหน้า พวกเขาหมดความยืดหยุ่นในการตอบสนองสถานการณ์จริง

เมื่อพนักงานเริ่มท่องสคริปต์และลองพูดคุยอย่างเป็นธรรมชาติ ความสัมพันธ์จึงค่อย ๆ ก่อตัวขึ้น เพราะแทนที่จะสนใจว่าจะ “ปิดดีล” ได้ไหม พวกเขากลับเริ่มสนใจว่า “คนตรงหน้า” ต้องการอะไรจริง ๆ บทสนทนากลายเป็นของจริง ไม่ใช่การสอบปากคำ การฟังมากขึ้นทำให้เข้าใจความต้องการของลูกค้า และเมื่อเข้าใจ ลูกค้าก็เริ่มเปิดใจ ซึ่งนั่นคือจุดเริ่มต้นของความไว้วางใจ เป็นสิ่งที่ไม่มีการสอนได้ หัวใจของการขายไม่ใช่การจัดการกับคำปฏิเสธหรือการปิดดีลอย่างมีชั้นเชิง แต่คือ “การแก้ปัญหาให้คน” หากเราขายโดยไม่เข้าใจปัญหาของเขา เราแค่พูดคนเดียว แม้จะใช้เทคนิคระดับโลก ก็ไม่มีทางสร้างยอดขายระยะยาวได้ เพราะลูกค้าไม่ได้ซื้อเพียงสินค้า เขาซื้อความเชื่อมั่นในคนที่ขาย อุตสาหกรรมสอนขายในปัจจุบันส่วนใหญ่ยังคงเน้น “ทักษะเชิงกลยุทธ์” มากกว่า “ทักษะเชิงมนุษย์” มีการสอนเทคนิคตอบโต้ การใช้จิตวิทยาแบบเร่งรัดเพื่อโน้มน้าว การฝึกพูดให้มั่นใจ แต่แทบไม่เคยมีคอร์สไหนสอนให้ “ฟังอย่างลึกซึ้ง” หรือ “เข้าใจอย่างจริงใจ” ทั้งที่สิ่งอย่างนี้คือรากฐานของการขายที่ดี ในทางกลับกัน นักขายที่ประสบความสำเร็จที่สุดมักไม่ใช่คนที่พูดเก่งที่สุด แต่คือคนที่ “เป็นตัวของตัวเองมากที่สุด” พวกเขาไม่พยายามแสดงบทบาทของนักขายมืออาชีพ ไม่ใช่คำพูดสวยหรูเกินจำเป็น แต่พูดจากความจริงใจและความเข้าใจ พวกเขาไม่ได้เริ่มบทสนทนาด้วยเป้าหมายว่าจะปิดการขาย แต่เริ่มจากความตั้งใจจะช่วยลูกค้าหาคำตอบ

(ที่มา : MarketingOops!)

บริษัท เซี่ยงไห่ตอนทีวี จำกัด	
วันที่ 4 ธันวาคม 2568	
เรื่อง ขอเชิญประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2568	
เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท	
ด้วยคณะกรรมการของบริษัท ได้มีมติให้เรียกประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2568 ในวันที่ 13 ธันวาคม 2568 เวลา 09.00 น. ณ สำนักงานบริษัท เลขที่ 111/1 ถนนสุขุมวิท ตำบลพญาไท อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระดังนี้	
วาระที่ 1. พิจารณาการอนุมัติการจ่ายเงินปันผลของบริษัท	
วาระที่ 2. พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)	
ดังนั้น จึงขอเชิญท่านผู้ถือหุ้นไปประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าวข้างต้น โดยพร้อมเพรียงกันด้วย จักขอขอบคุณอย่างยิ่ง	
ขอแสดงความนับถือ	
พิทักษ์ ปิ่นพิทักษ์กุล	
(นายพิทักษ์ ปิ่นพิทักษ์กุล)	
กรรมการ	



แบบ พ.๒

หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียน
ตามพระราชบัญญัติจดทะเบียน พุทธศักราช ๒๕๕๐

เลขทะเบียน ๘๘๘๕๖๒๘๖๐

หนังสือสำคัญนี้ออกให้ไว้เพื่อแสดงว่า บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด โดย นางสาวพรรณ เดชานวัตร
เลขประจำตัวประชาชน ๓ ๑๐๐๘ ๐๐๖๖๕ ๔๓ ๖ เชื้อชาติ ไทย สัญชาติ ไทย อายุ ๓๕ ปี อาชีพ นักธุรกิจ
ถิ่นที่อยู่บ้านเลขที่ ๔๖๗/๔ หมู่ที่ - ซอย - ถนน บางแวก
แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานคร
เป็น เจ้าของ หนังสือพิมพ์ชื่อ Prakard365 ประกาศ365

มีวัตถุประสงค์ เพื่อเผยแพร่ข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับ ด้านเศรษฐกิจ ธุรกิจ บัญชี สังคม และลงประกาศ

ภาษาที่หนังสือพิมพ์จะออก ภาษาไทย

ชนิดของหนังสือพิมพ์ที่ออก เป็นแผ่น

ระยะเวลาที่ออกหนังสือพิมพ์ รายวัน

ชื่อสำนักงานของหนังสือพิมพ์ บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด

ตั้งอยู่ ณ ที่ - เลขที่ ๔๖๗/๑ หมู่ที่ - ซอย -

ถนน บางแวก แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานคร

ชื่อสำนักงานของผู้โฆษณา บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด

ตั้งอยู่ ณ ที่ - เลขที่ ๔๖๗/๑ หมู่ที่ - ซอย -

ถนน บางแวก แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานคร

ชื่อโรงพิมพ์ที่พิมพ์ บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด

ตั้งอยู่ ณ ที่ - เลขที่ ๔๖๗/๑ หมู่ที่ - ซอย -

ถนน บางแวก แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานคร

หนังสือพิมพ์ฉบับนี้ นางสาวพรรณ เดชานวัตร เป็นผู้พิมพ์
นางสาวพรรณ เดชานวัตร เป็นผู้โฆษณา
นางสาวพรรณ เดชานวัตร เป็นบรรณาธิการ
บริษัท ชัมเมอร์บี จำกัด เป็นเจ้าของกิจการหนังสือพิมพ์

ออกให้ตั้งแต่ วันที่ ๑๒ เดือน พฤษภาคม พุทธศักราช ๒๕๖๐

(ลงชื่อ)

(นางสาวกนกอร ศักดาเดช)

ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดแห่งชาติ

พนักงานเจ้าหน้าที่จดทะเบียนสำหรับจังหวัด กรุงเทพมหานคร

