

แนะนำหนังสือศิลปะการขาย



หนังสือ : ศิลปะการขาย

ผู้เขียน : ผศ.ดร.โอภาส กิจกำแหง

คณบดีคณะบริหาร วิทยาลัยเทคโนโลยีสยาม (STC)

ช่องทางการดาวน์โหลด : http://siamtechno.ac.th/details.php?main_id=1811

เรื่องย่อ : หนังสือเล่มนี้เกิดจากการประสบการณ์ของผู้เขียนที่เป็นอาจารย์ในระดับอุดมศึกษากว่า 27 ปี โดยได้รับมอบหมายให้เป็นผู้สอนในวิชาต่างๆ ทางด้านการตลาดและการขาย และได้รับเกียรติเป็นผู้ทรงคุณวุฒิในการร่วมผลิตตำราวิชาการในชุดการจัดการการขายและศิลปะการขายของมหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช พร้อมทั้งได้รับเชิญเป็นวิทยากรทางด้านการบริหารธุรกิจ จิตวิทยา และเทคนิคการขายให้กับองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชนเป็นจำนวนมาก

ในส่วนตัวผู้เขียนมองว่า “การขาย” เป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ที่ผู้ชายหรือพนักงานขายมีความจำเป็นต้องทำความรู้ความเข้าใจในวิชาชีพการขายด้วยทัศนคติที่ดี มั่นคง และเป็นบวกอยู่เสมอจึงจะสามารถปฏิบัติงานด้านการขายให้มีประสิทธิภาพ

หนังสือเล่มนี้เป็นความตั้งใจของผู้เขียนที่ได้รวบรวมข้อมูลต่างๆ ทั้งภาคทฤษฎีและประสบการณ์ต่างๆ ทั้งได้จากการสอน การบรรยาย การแต่งหนังสือต่างๆ รวมถึงการที่ผู้เขียนได้เป็นนักขายอยู่ในช่วงระยะเวลาหนึ่งมาประกอบกันเป็นหนังสือเล่มนี้เพื่อให้นักศึกษาและผู้สนใจได้ศึกษาหาความรู้และนำเทคนิคต่างๆ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์ โดยได้เพิ่มเนื้อหานอกจากเรื่องของการขายแล้วยังได้เพิ่มเรื่องของการเจรจาต่อรอง เพราะการเจรจาต่อรองที่ดีที่ถูกต้องตามหลักจริยธรรมแล้ว ควรจบด้วยความรู้สึกที่ดีกับทั้งคู่หรือเรียกว่า Win-Win ซึ่งจะส่งผลให้เกิดสัมพันธภาพที่ดีต่อไป

ผู้เขียนยังนำศาสตร์ทางด้านจิตวิทยา คือ ความฉลาดในด้านต่างๆ ทั้ง 6 ด้านมาประยุกต์กับการพัฒนาในการเป็นพนักงานขายที่ประสบความสำเร็จเพื่อนำไปใช้ในการพัฒนาตัวเอง นอกจากนี้ ยังได้สร้างความแตกต่างจากหนังสือการขายทั่วไปด้วยการให้ความรู้ด้านจริยธรรมและจรรยาบรรณในการขาย ซึ่งผู้เขียนอาศัยหลักธรรมทางพระพุทธศาสนาเป็นหลักในการวางตนให้เหมาะสมกับวิชาชีพการขาย

ผู้เขียนหวังว่าหนังสือเล่มนี้จะเป็นสื่อที่นักศึกษาและผู้สนใจนำไปศึกษาเพื่อให้เกิดทักษะในการขายได้อย่างเป็นรูปธรรม โดยเฉพาะผู้ที่พนักงานขายสามารถยกระดับตนเองเป็นผู้เชี่ยวชาญในการให้คำปรึกษา เฉพาะทางในสินค้าหรือบริการนั้นๆ (อ่านข่าวต่อ <https://bit.ly/2AAIT3u>)