

ရောင်းရေးဝယ်တာ ၇-ရက်သင်ခန်းစာ

SUCCESSFUL SELLING IN A WEEK

Christine Harvey

သင်းမြမြတို့

မြန်မာပြန်





myvoe.com

ဈေးရောင်းတတ်ချင်သလား
 Target မထိလို့ စိတ်ညစ်နေသလား
 အရောင်းပညာရပ်နယ်ပယ်ကို ဝင်တော့မလား
 အရောင်းပမာဏ တိုးတက်ချင်လား
 အရောင်းသမားကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်လာချင်သလား
 အောင်မြင်တဲ့ အရောင်းအဝယ်တွေ ဖန်တီးလိုသလား

၇ ရက်ပဲ အချိန်ပေးပါ။

ရောင်းရေးဝယ်တာ ၇-ရက်ပဲဆန်းစာ



ISBN9789997112088

AST13



9 789997 112088

1,500.00KS

မျက်နှာပုံးဒီဇိုင်း- M.S.O

ထုတ်ဝေသူ-ဦးစန်းဦး၊စိတ်ကူးချိုချိုစာပေ၊(၀၀၅၃၈)၊၆၇၊၁၆၄လမ်း၊တာမွေ။

ပုံနှိပ်သူ -ဒေါ်ဝင်းမာ၊စိတ်ကူးချိုချိုပုံနှိပ်တိုက်၊(၀၀၄၁၂)၊၁၁၇၉၊မစိုးရိမ်လမ်း၊ရန်ကင်း။

မထမအကြိမ်၊ အုပ်စု ၅၀၀၊ ၂၀၁၇၊ ဧပြီလ

သင်းမြမြကို

ရောင်းရေးဝယ်တာ ၇ ရက်သင်ခန်းစာ

စာမျက်နှာ ၁၁၂ မျက်နှာ၊

၁၃ စင်တီ x ၁၈ စင်တီ



မာတိကာ

- နိဒါန်း ၃

- တနင်္ဂနွေ ၆
 - အောင်နိုင်ရေးဖော်မြူလာကိုစတင်လိုက်ရအောင်၊

- တနင်္လာ ၂၅
 - ကုန်စည်နဲ့ ဝန်ဆောင်မှုဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှု တည်ဆောက်ခြင်း

- အင်္ဂါ ၃၈
 - ဝယ်ချင်စိတ်ကို ဖမ်းဆုပ်ခြင်း၊

- ဗုဒ္ဓဟူး ၅၁
 - ငြင်းဆိုမှုတွေကို စိန်ခေါ်အနိုင်ယူခြင်း၊
(ငြင်းဆိုမှုများကို အခွင့်အလမ်းအဖြစ် ပြောင်းလဲခြင်း)

| | |
|---|-----|
| ကြာသပတေး | ၆၈ |
| - အောင်မြင်သော ရှင်းလင်းတင်ပြခြင်းနှင့် ပွဲသိမ်းအရောင်းအဝယ်များ ဖန်တီးခြင်း | |
| | |
| သောကြာ | ၈၆ |
| - လက်တွေ့နဲ့ မြန်မြန်လုပ်ပါ။ | |
| | |
| စနေ | ၁၀၀ |
| - မိမိကိုယ်ကို လှုံ့ဆော်ရေးနှင့် အကူစနစ်များ အကောင်အထည်ဖော်ခြင်း။ | |
| | |
| - ၇x၇ - ခေါင်းစဉ် ၇ ခု x အချက် ၇ ချက် | ၁၁၆ |



- ဈေးရောင်းတတ်ချင်သလား
- Target မထိလို့ စိတ်ညစ်နေသလား
- အရောင်းပညာရပ်နယ်ပယ်ကို ဝင်တော့မလား
- အရောင်းပမာဏ တိုးတက်ချင်လား
- အရောင်းသမားကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်လာချင်သလား
- အောင်မြင်တဲ့ အရောင်းအဝယ်တွေ ဖန်တီးလိုသလား။

၇ ရက်ပဲ အချိန်ပေးပါ။

mgyc.com

mgyc.com

နိဒါန်း

အရောင်းသမားတစ်ယောက်အဖြစ် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပြုဖို့ ဆိုတာ လူတိုင်းအတွက် တွေ့ကြုံရမြဲပါ။ ဘယ်လိုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ မှာမဆို ကောင်းစွာလည်ပတ်နိုင်ဖို့ အရောင်းသမားတွေဟာ မရှိမဖြစ် လိုအပ်တဲ့ အရေးကြီးအစိတ်အပိုင်းတွေပဲ ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ သိပ် တော်တဲ့ အရောင်းသမားတွေဟာ စီးပွားရေးလောကမှာတော့ ပျိုတိုင်း ကြိုက်တဲ့ နှင်းဆီခိုင်ပါပဲ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို အစပြုဖို့အတွက် ရောင်းရေးဝယ်တာ အရည်အချင်းတွေရှိဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ အောင်မြင်တဲ့ အရောင်းအဝယ်တွေဟာ ကိုယ့်ရဲ့ အသက်မွေးဝမ်းကြောင်းကို တိုးတက် စေရုံသာမကဘဲ စိတ်ကျေနပ်မှု၊ တစ်ကိုယ်ရည်တိုးတက်မှုနဲ့ အစစအရာ ရာအတွက် ပထမဖြစ်လို့ နေပါတယ်။

ဒီစာအုပ်မှာ ရောင်းဝယ်ရေးကိစ္စတွေနဲ့ ပတ်သက်လို့ လိုအပ်တဲ့ အစိတ်အပိုင်းတွေ အားလုံးကို လေ့လာနိုင်မှာဖြစ်ပြီး သင့်ကို 'ကောင်း'ရုံ ဆိုတာထက် လွန်ကဲတဲ့ မဟာအရောင်းသမားကြီးဘဝကို ရောက်ရှိစေ မှာပါ။ ခုမှ အရောင်းဝန်ထမ်း စလုပ်တဲ့လူဖြစ်ဖြစ်၊ အတွေ့အကြုံရှိပြီး တိုးတက်ချင်တဲ့ အရောင်းသမားပဲဖြစ်ဖြစ် ဒီစာအုပ်ဟာ အသိပညာများ စွာ ပေးနိုင်မှာပါ။

ဘယ်လို အရောင်းနည်းလမ်းမျိုးမှာမဆို အချိန်ကုန်၊ ငွေကုန် လူ ပင်ပန်းမှုနည်းပြီး၊ ထိရောက်အောင်မြင်တဲ့ ရောင်းချမှုတွေဖြစ်နိုင်ဖို့ သင် လေ့လာနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ သင့်ရှေ့က အောင်မြင်ခဲ့တဲ့လူတွေလိုပဲ သင်လည်း ဒီစာအုပ်ကပေးတဲ့ သင်ခန်းစာတွေကို ပေါင်းစပ်ပြီး အောင်မြင် မှုတွေကို ရယူနိုင်မှာပါ။

ဒီစာအုပ်ရဲ့ တည်ဆောက်ပုံက ရောင်းရေးဝယ်တာစနစ်တစ်ခုကို တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် အဓိပ္ပာယ်ပေါက်နားလည်စေပြီး အောင်မြင်တဲ့ အရောင်းရလဒ်တွေကို ဖန်တီးနိုင်ဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ အဆင့်တစ်ခု ကို တစ်ရက်ကြည့်သွားမယ်ဆိုရင် ရက်သတ္တပတ်အပြီးမှာ သင်ဟာ လက်ရှိအနေအထားကို မြှင့်တင်ဖို့ တစ်စုံတစ်ခု ရသွားလောက်ပါပြီ။

အရောင်းသမားတစ်ယောက်အတွက် ကိုယ်ရည်ကိုယ်သွေးနဲ့ အပြောကောင်းမှုတွေဟာ အရေးကြီးတယ်လို့ သင် ထင်ကောင်း ထင် နေနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တကယ်တမ်း အရေးကြီးတယ်ဆိုတဲ့ အရာတွေ က စိတ်ရှည်စေ့စပ်စွာ နားထောင်နိုင်စွမ်း၊ ဝယ်ချင်စိတ်ကို လှုံ့ဆော်ပေး ဖို့ နိမိတ်ပြမေးခွန်းတွေ မေးတတ်ဖို့နဲ့ စားသုံးသူရဲ့အကြိုက်နဲ့ လိုအပ် ချက်ကို ထပ်တူဖြစ်တဲ့ သင် ရောင်းမယ့်ကုန်ပစ္စည်းရဲ့ အချက်အလက် တွေကို ကောင်းစွာ တင်ပြနိုင်စွမ်းရှိခြင်းတို့ပါပဲ။ စကားပြောကောင်းပြီး နားတော့မထောင်တတ်၊ ထိရောက်တဲ့ မေးခွန်းလည်းမမေးတတ်ရင် အဲဒီ လူဟာ အချိန်ကုန် လူပင်ပန်းတာပဲ အဖတ်တင်ပြီး ဘာပစ္စည်းမှ အောင် မြင်စွာ ရောင်းချနိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

အဲဒီတော့ ပြောရရင် ဘယ်သူမှ အရောင်းသမားဖြစ်ဖို့ ကိုယ်ရည် ကိုယ်သွေးဆိုတာ ရှိမလာပါဘူး။ ဘဝတစ်လျှောက် ပြုစုပျိုးထောင်လာ တဲ့ အရည်အချင်းတွေကို အသုံးပြုပြီး ဒီစာအုပ်ရဲ့ လမ်းညွှန်ချက်နိယာမ တွေကိုသာ ပေါင်းစပ်နိုင်မယ်ဆိုရင် အောင်မြင်တဲ့ အရောင်းသမား

ကောင်းတစ်ယောက် ဖြစ်ကိုဖြစ်ရမယ်ဆိုတာ အာမခံနိုင်ပါတယ်။

ကျွန်မဘဝရဲ့ အချိန်တော်တော်များများကို အရောင်းတာဝန်ပိုင်း၊ အရောင်းသမားတွေကို သင်ကြားပြသမှုအပိုင်းနဲ့ ခုလို ထိပ်ဆုံးရောက် နိုင်တဲ့ အရောင်းပညာရပ်တွေကို ရေးသားခြင်းနဲ့ ကျော်ဖြတ်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်မရဲ့ အခြားစာအုပ်တစ်အုပ်ဖြစ်တဲ့ ကမ္ဘာ့ထိပ်တန်းအရောင်းသမား များရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်များဆိုတဲ့ စာအုပ်မှာ ကမ္ဘာတစ်ဝန်းက ထိပ်တန်း အရောင်းသမားတွေထဲက ဆယ်နိုင်ငံ၊ နယ်ပယ်ဆယ်ခုမှာရှိတဲ့ လူတွေနဲ့ တွေ့ပြီး မေးမြန်းဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ သူတို့အားလုံး ပြောတဲ့ အောင်မြင်ခြင်း ရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်က ဘာလဲဆိုတော့ တစ်သမတ်တည်းရှိခြင်းပါပဲတဲ့။ သူတို့မှာ ကိုယ်ပိုင်ဖန်တီးထားတဲ့ ကိုယ်ပိုင်စနစ်တစ်ခုစီ ရှိကြပြီး အဲဒါ ကိုပဲ နေ့စဉ်အသုံးပြုကြပါတယ်။

သင်တို့အတွက်လည်း ထို့အတူပါပဲ။ ဒီစာအုပ်မှာပါတဲ့ နည်း လမ်းတွေကို အသုံးပြုပြီး သင့်အတွက် အကောင်းဆုံး အရောင်းပညာ ရပ်တွေကို ဖန်တီးကြည့်ပါ။ သင့်အတွက်၊ သင့်လုပ်ငန်းနဲ့ သင့်ရဲ့ အနာဂတ်အောင်မြင်ရေးခရီးလမ်းရဲ့ ခြေလှမ်းတိုင်းအတွက်ပေါ့။

Christine Harvey



မာရ်နီရီ မာရ်နီရီ မာရ်နီရီ မာရ်နီရီ မာရ်နီရီ

အောင်နိုင်ရေး
ဖော်မြူလာကို
ခုပဲ စတင်လိုက်ရအောင်။

စီးပွားရေးအရ ပြိုင်ဆိုင်မှုတွေ သိပ်ပြင်းထန်တဲ့ စင်ကာပူနဲ့ ဟောင် ကောင်နိုင်ငံတွေကို အမြဲတစေ ခရီးသွားလေ့ရှိပါတယ်။ အဲဒီမှာရှိတဲ့ စာနယ်ဇင်းတွေက ကျွန်မစာအုပ်ထဲမှာပါတဲ့ နိယာမနဲ့ သင်ခန်းစာတွေ အကြောင်း မေးခွန်းတစ်ခု မေးပါတယ်။ “မစ္စစ်အာဗေးရေ၊ ခင်ဗျားက ဘာလို့ အရောင်းသမားတွေရဲ့ ရောင်းအားရည်မှန်းချက် (Sales Target) နဲ့ ပတ်သက်ရင် နည်းနည်းလေးမှ အလျှော့မပေးနိုင်တာလဲ။ ကိုယ့်ဟာကိုယ် အကောင်းဆုံးလုပ်ရုံနဲ့ မလုံလောက်ဘူးလား” တဲ့။

အဲဒီတော့ ကျွန်မ ပြန်ဖြေလိုက်တယ်။ “ရှင်သာ အိုလံပစ်အပြေး သမားတစ်ယောက်ဆိုရင် နေ့စဉ်လေ့ကျင့်တိုင်း ဘယ်အကွာအဝေး ဘယ် အရှိန်ပဲဖြစ်ဖြစ် ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် အကောင်းဆုံး ကြိုးစားမယ်ဆိုပြီး ပြေး လား။ ဒါမှမဟုတ် ရှင့်ရဲ့ လိုချင်တဲ့ပန်းတိုင်ရောက်ဖို့ အကွာအဝေးနဲ့ အရှိန်ကို သတ်မှတ်ပြီး ပြေးလား” လို့ပါ။

အဲဒီအဖြေကို သူ ကျေနပ်သွားပါတယ်။ လူတွေအတွက် အလုပ် ကြိုးစားဖို့၊ အကောင်းဆုံးလုပ်ဖို့၊ ရည်မှန်းချက်အမြင့်ကြီးထားပြီး ကျရှုံး ဖို့ဆိုတာတွေက သိပ်ကိုနာကျင်ဖို့ ကောင်းပါတယ်။

ဒီနေ့မှာတော့ သင်နဲ့ အသင့်တော်ဆုံး ပန်းတိုင်တွေကို ဘယ်လို သတ်မှတ်မယ်ဆိုတာနဲ့ အဲဒီ ပန်းတိုင်ဆီကို ဘယ်လို ရောက်အောင် သွားမယ်ဆိုတာကို ချမှတ်နိုင်ဖို့ လေ့လာရပါမယ်။ ဒီနေ့အပြီးမှာ သင် ဟာ ကံထပြီးပိုကောင်းလာမယ့် အရောင်းပမာဏနဲ့ တစ်ချိန်ချိန်မှာ တိုး တက်လာမှာပါဆိုပြီး စောင့်ဆိုင်းနေရတဲ့ အရောင်းသမားမျိုး မဟုတ် တော့မှာ သေချာပါတယ်။

အဲဒီအစား သင့်ရဲ့ အောင်မြင်မှုအတွက် အကောင်းဆုံးဖော်မြူ လာကို ချမှတ်နိုင်မှာပါ။ အောက်ပါ အရည်အသွေးတွေကို ဒီနေ့ သင် ခန်းစာမှာ သင်ယူလေ့လာနိုင်ပြီးပြီဆိုရင်ပေါ့။

- အသစ်အဆန်းများနှင့် အသားကျခြင်း
- တစ်ပေါင်းတည်းပန်းတိုင်ကို ချမှတ်ခြင်း
- နေ့စဉ်ရည်မှန်းချက်များ ချမှတ်ခြင်း
- ရလဒ်ကို တိုင်းတာတတ်ခြင်းနဲ့
- အောင်မြင်မှုအတွက် လိုအပ်တဲ့ ပြင်ဆင်မှုနဲ့ လုပ်ရပ်တွေကို အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ခြင်းတို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။



အသစ်အဆန်းများနှင့် အသားကျခြင်း

သင် နောက်ဆုံးအလုပ်ပြောင်းခဲ့တဲ့အချိန်ကို မှတ်မိပါသလား။ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ပြောင်းလဲမှုတွေရော လုပ်ခဲ့ရပါသေးလား။ အဖြစ်နိုင်ဆုံးကတော့ သင့်ရဲ့ နေရာသစ်မှာ အသားကျဖို့ အချိန်ယူခဲ့ရတယ်ဆိုတာ ပါပဲ။

ကုမ္ပဏီထောင်ပြီးပြီးချင်း လန်ဒန်ကနေ ချီကာဂိုသွားရတဲ့ ကျွန်မ ဘဝရဲ့ ပထမဆုံး မိတ်ဖက်လုပ်ငန်းရှင်ဆီသွားတဲ့ လေယာဉ်ခရီးစဉ်ကို သတိရမိပါတယ်။ ကျွန်မ အရင်အလုပ်က လုပ်ဖော်ကိုင်ဖက်တွေရော၊ အရင်အလုပ်ကိုရော တမ်းတနေမိပါတယ်။ ဘာဖြစ်လို့လဲဆိုတော့ ကျွန်မရဲ့ လက်ရှိဘဝအသစ်အတွက် အတွေ့အကြုံ လုံးဝ မရှိသေးလို့ ပါပဲ။ သင်လည်း ဒီလိုပါပဲ။ ကုမ္ပဏီအသစ်၊ ရာထူးအသစ်မှာ အမြဲတစေ အဲဒီလိုမျိုး ထပ်တူခံစားဖူးမှာပါပဲ။

ဒါပေမဲ့ စိတ်ပညာရှင်တွေပြောတာက ကျွန်မတို့ရဲ့ အခြေကျမှုဖြစ်စဉ်ကို မြန်မြန်ဆန်ဆန်ပြီးဖို့ အများကြီး လုပ်လို့ရပါတယ်တဲ့။ မိမိကိုယ်ကို နေရာသစ်မှာ အလုပ်လုပ်ပုံ၊ သက်သောင့်သက်သာရှိနိုင်ပုံနဲ့ အလုပ်



သစ်ကို လက်ခံရမယ့်ပုံတွေကို ပုံဖော်ကြည့်ခြင်းမျိုးနဲ့ ကျွန်မတို့နေရာသစ်
နဲ့ မြန်မြန်အသားကျနိုင်ပါတယ်တဲ့။

ကျွန်မတို့ဟာ အရောင်းပိုင်းနယ်ပယ်နဲ့ လုံးဝသူစိမ်းဆန်နေရင်ပဲ
ဖြစ်ဖြစ်၊ လက်ရှိအခြေအနေက တိုးတက်ချင်လို့ပဲဖြစ်ဖြစ်၊ နည်းလမ်းအ
သစ်၊ အရာရာအသစ်တွေနဲ့ အသားကျဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ လမ်းကြောင်း
အသစ်တွေ၊ ဖိအားအသစ်တွေအောက်ကို ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တွန်းပို့ဖို့၊
မိမိကိုယ်ကိုယ် ပြဋ္ဌာန်းတတ်ဖို့နဲ့ ပန်းတိုင်အသစ်ချမှတ်တတ်ဖို့ လုပ်ရ
ပါတယ်။ အဲဒီအရာတွေအားလုံးကို လုပ်ဖို့ ကျွန်မတို့ ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ်
ကွဲပြားစွာ မြင်တတ်ဖို့ လိုပါတယ်။ စောစောစီးစီး လုပ်နိုင်လေ၊ စောစီး
စွာ အောင်မြင်နိုင်လေပါပဲ။

အရောင်းနယ်ပယ်မှာ အောင်မြင်စွာ လှုပ်ရှားနိုင်ဖို့ ဘယ်လို ဧရိယာ
မျိုးတွေမှာ သင့်ကိုယ်သင် မြှင့်တင်ရမယ်ဆိုတာတွေကို ကြည့်ရအောင်။

- အောင်မြင်မှုအတွက် ပြင်ဆင်ခြင်း**
- ၁။ တစ်ပေါင်းတည်းပန်းတိုင်ကို ချမှတ်ပါ။
 - ၂။ နေ့စဉ်ရလဒ်တွေအဖြစ် ခွဲခြားပစ်လိုက်ပါ။
 - ၃။ နေ့စဉ်အလုပ်ကို ပြီးမြောက်အောင်လုပ်သွားပါ။
 - ၄။ အလားအလာရှိတဲ့ ဝယ်သူတွေကို ရှာဖွေပါ။
 - ၅။ အရေးပါတဲ့ ကိစ္စတွေအတွက် အချိန်ကို အသုံးချပါ။
 - ၆။ မိမိကိုယ်ကို ထိန်းချုပ်ဖို့ ဇယားဟစ်ခု ပြုလုပ်ပါ။
 - ၇။ အလုပ်ရဲ့ စနစ်ကို စီစဉ်ပါ။

တစ်ပေါင်းတည်းပန်းတိုင်ကို ချမှတ်ခြင်း

လုပ်ရမယ့်အလုပ်စာရင်းရဲ့ ထိပ်ဆုံးမှာ ရှိတာက သင့်ရဲ့ ပန်းတိုင်ကို သတ်မှတ်ဖို့ပါ။ အချိန်ကာလတစ်ခုနဲ့ တွက်ချက်လိုက်ပါ။ ငွေကြေးပမာဏတစ်ခုလား။ ကော်မရှင်ရာခိုင်နှုန်းတစ်ခုလား။ ဒါမှမဟုတ် သင့်ကုမ္ပဏီက ချမှတ်ပေးတဲ့ ပစ်မှတ်တချို့လား၊ လိုချင်တဲ့ အရာတစ်ခုလား။ ရာထူးတိုးဖို့လား၊ ဘာမဆိုပေါ့။

အဲဒီလိုစဉ်းစားပြီးရင်တော့ အဲဒီ သင်လိုချင်တဲ့အရာကို သင်ဆောင်ရွက်ရမယ့် ရောင်းအားနဲ့ ချိန်ထိုးပြီး Sales Target တစ်ခု ချလိုက်ပါ။ သင်ဟာ အရောင်းသမားတစ်ယောက်ဖြစ်လို့ သင် လိုချင်သမျှ အရာတွေဟာ သင့်ရဲ့ အရောင်းပမာဏကနေပဲ လာနိုင်တယ်ဆိုတာ သိထားပါ။ ဟုတ်ပြီ ခုလုပ်ရမယ့် နောက်တစ်ဆင့်က အရေးကြီးတယ်။ ပြီးတော့ ညံ့ဖျင်းတဲ့ အရောင်းသမားတွေက ရှောင်ရှားသွားလေ့ရှိတဲ့ အရာပဲ။ စုစုပေါင်းသတ်မှတ်ထားတဲ့ ရည်မှန်းချက်ရောင်းအားကို လအလိုက်၊ ရက်သတ္တပတ်အလိုက်၊ နေ့အလိုက် ခွဲချပြီး အဲဒါတွေပြည့်ဖို့ လုပ်ရမယ့် အလုပ်ကို သတ်မှတ်လိုက်ပါ။

အလုပ်ဝန်အား တွက်ချက်ခြင်း

သင့်အတွက် အလုပ်ဝန်အားကို တွက်ချက်ရာမှာ အောက်ပါ မေးခွန်းတွေကို မေးပါ။

- ဘယ်လောက်ပမာဏ ရောင်းရချင်တာလဲ၊
- တစ်ယောက်ရောင်းရဖို့ အလားအလာရှိတဲ့ ဘယ်နှယောက်ကို ရှာဖွေရမလဲ။
- ပစ်မှတ်ပမာဏပြည့်ဖို့ဆိုရင်ရော စိတ်ဝင်စားသူ ဘယ်နှယောက်

ရှိရမလဲ။

- စိတ်ဝင်စားသူတစ်ယောက်ချင်းစီအတွက် ဘာတွေလုပ်ရမလဲ
 - ဖုန်းခေါ်တာလား
 - စာပို့ဖို့လား
 - email ပို့ဖို့လား
 - sms ပို့ဖို့လား
 - ပြပွဲတွေလုပ်ရမလား
 - ကြော်ငြာရမလား
 - အခြားရော
- သတ်မှတ်တဲ့ အရောင်းပမာဏပြည့်ဖို့ ဘယ်လိုနေ့စဉ်လုပ်ငန်းဆောင်တာမျိုးတွေ စီစဉ်ရမလဲ။ (သွားရောက်တွေ့ဆုံဖို့တွေ၊ ဖုန်းခေါ်ဖို့တွေ အစစအရာရာပေါ့)

မိမိကိုယ်ကိုလိမ်လည်ခြင်း

ဘော့အဒမ်လိုခေါ်တဲ့ ကမ္ဘာ့အတော်ဆုံး အာမခံကိုယ်စားလှယ် တစ်ဦးက အဲဒီစကားကို အရေးပေးပြီး ပြောခဲ့တာပါ။ “အရောင်းသမားတွေ လုပ်မိတဲ့ တစ်ခုတည်းသော အရေးကြီးဆုံးအလွဲက မိမိကိုယ်ကိုယ် လိမ်လည်ခြင်းပါ” တဲ့။ လူက အောင်မြင်မှုနဲ့ မွေးဖွားလာတာ မဟုတ်ပါဘူးတဲ့။ အောင်မြင်တဲ့ အရောင်းကိုယ်စားလှယ်တွေ တော်တော်များများကို သူလည်း လေ့လာခဲ့ရပါတယ်တဲ့။

သူ့ရဲ့ အကြံပေးချက်က ဘာလဲဆိုတော့ “စားပွဲမှာထိုင်နေတာက ရောင်းနေတာပဲလို့ ကိုယ့်ကိုယ့်ကိုယ် အရူးမလုပ်ပါနဲ့။ မှန်ကန်တဲ့ လူတွေရဲ့ ရှေ့မှာမဟုတ်ဘူးဆိုရင် တစ်နေ့ ရှစ်နာရီ အလုပ်လုပ်လည်း အလ



ကားပါပဲ။ တကယ်က အဲဒီရှစ်နာရီအတွင်း မင်း ဘာလုပ်ခဲ့သလဲ ဆိုတာ ပါပဲ”လို့ ပြောခဲ့တာပါ။

စိတ်ဝင်စားဖို့ အလားအလာရှိတဲ့ ဖောက်သည်တွေရဲ့ ရှေ့မှာ သင် ရောက်မနေရင် သင့်ပစ္စည်း (သို့) သင့် ဝန်ဆောင်မှုက ရောင်းရမှာ မဟုတ်သလို ရည်မှန်းတဲ့ အရောင်းပမာဏလည်း ဘယ်တော့မှ ရောက် မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အဲဒီတော့ လုံလောက်တဲ့ စိတ်ဝင်စားသူတွေထံ ရောက်ဖို့ ဘယ်လိုလုပ်ရမလဲ။ ချိန်းဆိုမှုတွေလုပ်၊ Appointment တွေ ယူရမှာပေါ့။ သိပ် ရိုးစင်းလွန်းနေလား။ ဟုတ်တယ်။ တချို့အရောင်း သမားတွေက သူတို့ အလုပ်ရှုပ်နေမှ ရောင်းရတယ်လို့ ထင်ကြတယ်။

မှတ်ချက်

.....
 အောင်မြင်မှုနဲ့ ဆုံးရှုံးမှုကြားက ခြားနားခြင်းက သင့်ရဲ့ တစ်ပေါင်းတည်းပန်းတိုင်ကြီးကို နေ့စဉ်အလုပ်တွေ အဖြစ် ပြောင်းလဲနိုင်ခြင်းပါပဲ။

အဲဒီတော့ ခု ဒီပြောခဲ့တဲ့ ဥပဒေသကို နှစ်ပေါင်းများစွာ အောင်မြင်နေသူတွေ ဘယ်လို အသုံးချသလဲ ကြည့်ရအောင်။

တစ်ကမ္ဘာလုံးသိတဲ့ အတော်ဆုံး အရောင်းသမားက ဆွီဒင်နိုင်ငံက အုတ်ပါ။ သူက သူ့ရဲ့ တစ်နှစ်စာ အရောင်းပမာဏကနေ နေ့စဉ် အရောင်းပမာဏလေးတွေအဖြစ် တွက်ယူတယ်။ တစ်နေ့ကို ဘယ်လောက်ရောင်းရမလဲဆိုတာ သေချာပေါက်သိတယ်။ ပြီးတော့ စိတ်ဝင်စားသူ ဘယ်လောက်ကို အရင်တွေ့ရမလဲဆိုတာကိုရောပေါ့။ သူပြောခဲ့တာက နေ့စဉ်ဘာလုပ်ရမလဲဆိုတာကသိပြီး ကောင်းကောင်းလုပ်နိုင်ရင် ထိပ်ဆုံးမှာ ရပ်တည်ဖို့ လွယ်ပါတယ်တဲ့။

ငါနဲ့မဆိုင်ဘူး

နေ့စဉ်ရောင်းရမယ့်ပမာဏဆိုတာ ငါနဲ့ မဆိုင်ပါဘူးတဲ့။ ဆွေးနွေးပွဲလာတက်တဲ့ ကိုယ်စားလှယ်တွေဆီက ကြားလိုက်ရတဲ့ စကားပါ။ သူတို့ရဲ့ Sale Targetတွေကို လုပ်ငန်းလေးတွေအဖြစ် မပြောင်းနိုင်ဘူးထင်နေကြတယ်။ အဲဒါဟာ အရောင်းသမားတွေ ပထမဆုံးပြောင်းရမယ့် ခံယူချက်တစ်ခုပါပဲ။



.....
ဖြစ်ထွန်းတဲ့ ရောင်းဝယ်မှုတွေဟာ နည်းမှန် လမ်းမှန်ကို နေ့စဉ်ကျင့်သုံးဆောင်ရွက်မှ ရလာနိုင်တာပါ။
.....

သုံးနှစ်လောက် ညှိယူရတဲ့ အစိုးရတစ်ရပ်ကို ရောင်းတဲ့ အရောင်းကနေ တစ်နှစ်လောက်အချိန်ယူရတဲ့ အရောင်းပဲ ဖြစ်ဖြစ်၊ သုံးမိနစ်လောက်ပဲ အချိန်ယူ ရောင်းရတဲ့ ပစ္စည်းပဲဖြစ်ဖြစ် ဘယ်လို နေ့စဉ်အစိတ်အပိုင်းတွေက ကိုယ့်ကို အောင်မြင်မှုဆီ ခေါ်သွားနိုင်မလဲဆိုတာကို တွက်ချက်ရပါမယ်။ တစ်နှစ်မှာ သုံးယောက်ပဲ ရောင်းချင်ရောင်းရပါစေ။ နေ့တိုင်းခြောက်ယောက်၊ ကိုးယောက် (ဒါမှမဟုတ်) တစ်ဆယ့်နှစ်ယောက်လောက်နဲ့ တွေ့ဖြစ် ပြောပြဖြစ်ဖို့ အမြဲကြိုးစားနေရမယ်။



.....
သင့်ရဲ့ ရည်မှန်းအရောင်းပမာဏကို သိပြီး စိတ်ဝင်စားသူ ဘယ်လောက်ကိုရရင် တကယ်ရောင်းရမယ့်သူ ဘယ်နှယောက်ဆိုတာ သင် သိကို သိရပါမယ်။ ချိန်းဆိုခြင်းနဲ့ စိတ်ဝင်စားမှုရှိ မရှိ လေ့လာခြင်းပါ။ ကျန်တာတွေက အပရိကတွေပေါ့။
.....

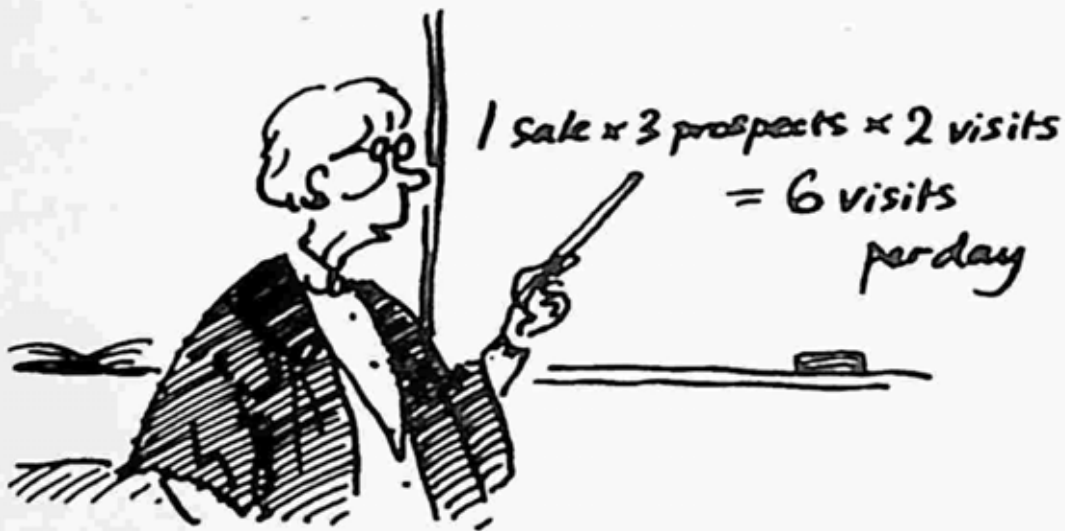
ရည်မှန်းချက်များ ချမှတ်ခြင်း

ဘာလို့ နေ့စဉ်အရောင်းကို သတ်မှတ်ပါ။ နေ့စဉ်လုပ်ရမယ့် ကိစ္စတွေကို စီစဉ်ပါလို့ ပြောနေရသလဲဆိုတော့ ပါရမီရှိလှပါတယ် သိပ်ကြိုးစားပါတယ်ဆိုတဲ့ လူတွေဟာ အဲဒီ ကိစ္စလေးကြောင့် ကျဆုံးသွားရတာကို မြင်နေရလို့ပါ။

သတိပေးမယ့်အရာတွေလည်းစီစဉ်ထားပါ

သင် အောင်မြင်ချင်လို့ ဒီစာအုပ်ကို ဖတ်နေတယ်ဆိုတာကို သိပါတယ်။ သင်ဟာ မဟာဗျူဟာကျတဲ့ နည်းလမ်းတွေကို အသုံးပြုချင်တယ်။ သူများတွေရဲ့ အမှားတွေကို ရှောင်ရှားချင်လိမ့်မယ်။ အဲဒါဆိုရင် ဒီနေ့ပဲ သင့်ရဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေကို သတ်မှတ်လိုက်ပါ။ ပြီးတော့ အဲဒီပန်းတိုင်ကို ရောက်ဖို့ စနစ်တစ်ခုကို ကြိုတင်စီစဉ်သတ်မှတ်ပါ။

အလုပ်ကို ကြိုးစားလုပ်ကိုင်ခြင်း တစ်ခုတည်းနဲ့တော့ အောင်မြင်မှုဟာ ရောက်မလာနိုင်ပါဘူး။ သဘိရသင့်တာတွေကို သတိပေးဖို့လည်း စီစဉ်ရပါဦးမယ်။ Notice Board တွေ၊ Sticky Notes တွေနဲ့ မိမိကိုယ်ကိုယ်ကို သတိပေးဖို့ ဆောင်ရွက်ပါ။ ဒီနေ့မှာ သင်တွေ့လိုက်ရတဲ့ စိတ်ဝင်စားတဲ့ ဖောက်သည်အမှန်တွေက နောက်နေ့အတွက် ရောင်းအားဆိုတာ မမေ့ပါနဲ့။



ဂဏန်းတွေကိုတွက်ချက်ပါ

မှန်ကန်တဲ့ ကိန်းဂဏန်းတွေဆိုတာ ဘာပါလဲ။ တစ်နေ့ကို အရောင်းအဝယ်တစ်ခုဖြစ်ချင်ရင် စိတ်ဝင်တစားစုံစမ်းသူ သုံးယောက်

လာရမယ်လို့ဆိုရင် တစ်နေ့ကို အရောင်းခရီးစဉ် သုံးခုလိုပါတယ်။ အဲဒါက စိတ်ဝင်စားသူတွေကို တစ်ထိုင်တည်းရောင်းနိုင်မှပါ။ တကယ်တမ်းက ပစ္စည်း (သို့) ဝန်ဆောင်မှုကို ရောင်းဖို့နှစ်ခါထက် မနည်းသွားရပါမယ်။ အဲဒီလိုဆိုရင် ကျွန်မတို့ စိတ်ဝင်စားသူတွေကို သွားရောက်ရှင်းပြရမယ့် အရောင်းခရီးစဉ်က ဘယ်နှကြိမ်ဖြစ်သွားမလဲ။ ခြောက်ကြိမ်ပေါ့။

အဲဒီလိုသွားတွေ့ဖို့ဆိုတာ ကြိုတင်ချိန်းဆိုမှုတွေနဲ့ တကယ် တွေ့ဆုံတဲ့အခါ ဖြစ်ပေါ်တဲ့ ဆက်ဆံရေးအပေါ်မှာ မူတည်ပါတယ်။ ကဲအဲဒီတော့ ကိုယ့်ရဲ့ ပစ်မှတ်ကို သတ်မှတ်ဖို့နဲ့ အဲဒီပစ်မှတ်ကို နေ့စဉ်လုပ်ငန်းဆောင်တာအဖြစ် ပြောင်းလဲပစ်နိုင်ဖို့ လိုအပ်တယ် မဟုတ်လား။



.....
သင့်ရဲ့ မျှော်မှန်းအရောင်းပမာဏပြည့်ဖို့ဆိုရင် အဲဒါတွေက ဘာဆိုတာသိဖို့နဲ့ အပတ်စဉ်၊ နေ့စဉ် အလုပ်လေးတွေအဖြစ် ပြောင်းပစ်ဖို့လိုပါတယ်။
.....

လုပ်ငန်းရှင်တွေအတွက်လည်းအခက်အခဲပါပဲ

လုပ်ငန်းရှင်အသစ်တွေမှာလည်း အလားတူပြဿနာရှိပြီး သူတို့ထံမှလည်း ကျွန်မတို့ သင်ယူနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာတစ်ခု ပြောပြပါမယ်။ တစ်ခါက အလားအလာရှိတဲ့ ဒီဇိုင်းနာနှစ်ယောက်က သူတို့ရဲ့ဆိုင်အောင်မြင်ဖို့နည်းလမ်းအချို့၊ အကြံဉာဏ်တောင်းဖူးပါတယ်။ သူတို့မှာ ပြည်တွင်းက ဖောက်သည်တွေ အများကြီးရှိပေမယ့်လည်း သူတို့

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆက်လက်ရပ်တည်နေနိုင်လောက်အောင် ပိုက်ဆံ မရမှာ စိုးရိမ်နေကြရှာတယ်။

အဲဒီ ပြဿနာတွေအတွက် သူတို့ကိုယ် သူတို့ အောက်ပါ မေးခွန်းတွေ မေးလို့ရပါတယ်။

- ပိုက်ဆံ ဘယ်လောက်လိုချင်လဲ။
- ကုန်ကျစရိတ်က ဘယ်လောက်လဲ။
- တစ်နှစ်စာ ကုန်ကျစရိတ်ကာမိပြီး အမြတ်ကျန်ဖို့ တစ်နှစ်မှာ ဘယ်လောက်ရောင်းရဖို့ လိုမလဲ။
- အဲဒါက ရက်သတ္တပတ်တစ်ပတ်နဲ့တွက်ရင် ဘယ်လောက်လဲ။
- အဲဒီလို တစ်ပတ်အရောင်းပမာဏပြည့်မီဖို့ ဘာလုပ်ရမလဲ။

အဲဒီနည်းလမ်းအတိုင်း သူတို့ မစဉ်းစားမိကြဘူး။ သူတို့ကိုယ် သူတို့ပဲ အကောင်းဆုံးကြိုးစားဖို့ စဉ်းစားခဲ့ကြတယ်။ ပန်းတိုင်မရှိတဲ့ အကောင်းဆုံးကြိုးစားခြင်းက ဘာများ ဖြစ်လာနိုင်မှာလဲ။

ပစ္စည်းကောင်းရုံနဲ့ လုံလောက်ပြီလား

တည်ထောင်စလုပ်ငန်းတွေကို ကူညီပေးတဲ့ ချားလ်စ်မင်းသားရဲ့ ဗြိတိသျှအကျင့်စီတစ်ခုမှာ ကျွန်မ အလုပ်လုပ်ခဲ့ဖူးပါတယ်။ အဲဒီမှာ ပစ္စည်းကောင်းရင် ပြီးရော၊ ကြိုးစားနေရင် ပြီးရောဆိုတဲ့ လူတွေကို တွေ့ခဲ့ရတယ်။ သူတို့သိထားရမှာက စုစုပေါင်း အရောင်းပမာဏတစ်ခု ပြည့်မီဖို့ဆိုတာ လစဉ်၊ အပတ်စဉ်၊ နေ့စဉ် အရောင်းတွေနဲ့ သက်ဆိုင် တယ်ဆိုတာပါပဲ။ အပေါ်က နှစ်ခုကို စဉ်းစားပြီး ကျေနပ်နေမယ့်အစား ရှိရှိသမျှ ခွန်အားကို အရောင်းပမာဏပြည့်မီဖို့အတွက်သာ အာရုံစိုက် မယ်ဆိုရင် သိပ်ကောင်းသွားမှာပဲ။

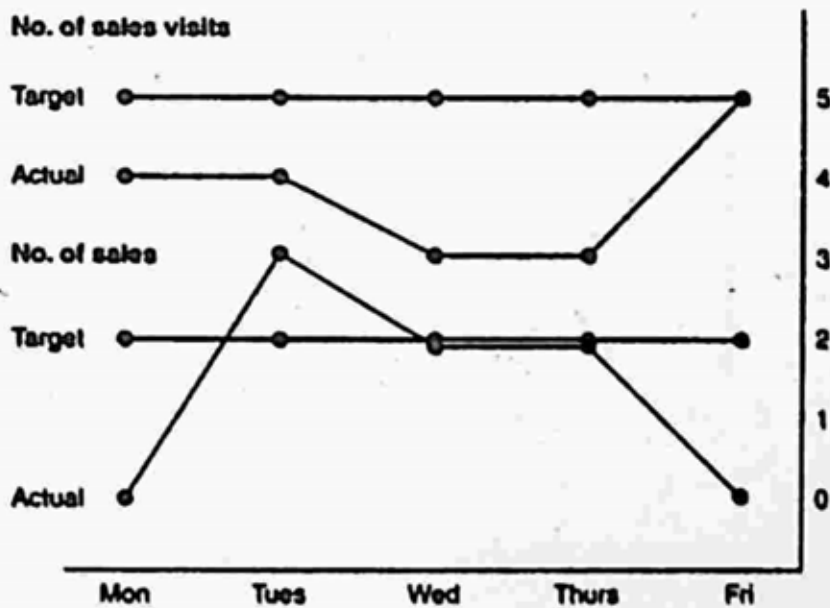


.....
 ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးဟာ အဆက်မပြတ် စီးဆင်းနေတဲ့
 အရောင်းအဝယ်အပေါ်မှာ တည်မိနေပါတယ်။ သင့်
 အရည်အချင်းနဲ့ သင့် အရောင်းပိုင်း အောင်မြင်မှုဟာ
 သင် ထင်တာထက် ပိုအရေးပါပါတယ်။

ရလဒ်ကို တိုင်းတာတတ်ခြင်း

သင့်ရဲ့ ပန်းတိုင်က ဘာပဲဖြစ်နေနေ နေ့စဉ်လုပ်ငန်းဆောင်တာ
 တွေအဖြစ် ခွဲထုတ်သတ်မှတ်ပြီး တိုင်းတာပါ။ ဒီနေ့က ကြိုတင်ပြင်ဆင်
 ရမယ့်နေ့ ဖြစ်တယ်ဆိုတာ သိထားပါ။ နောင် အနာဂတ်မှာ သင် အောင်
 မြင်ဖို့က သင့်ရဲ့ ကြိုတင်စီစဉ်မှု ဘယ်လောက်ကောင်းသလဲဆိုတာနဲ့
 အဲဒီအစီအစဉ်အပေါ် သင့်ရဲ့ သဘောထားတို့ပါပဲ။

အောက်ပါဇယားဟာ အရောင်းသမားတစ်ဦးအတွက် သိပ်ကို



အရေးပါတဲ့ တိုင်းတာစရာတွေကို ဖော်ပြပါတယ်။ သွားခဲ့တဲ့ အရောင်း ခရီးစဉ်အရေအတွက် (လက်တွေ့နဲ့ မျှော်မှန်း)နဲ့ အောင်မြင်တဲ့ အရောင်း အဝယ် (လက်တွေ့နဲ့ မျှော်မှန်း) စတာတွေရဲ့ ကွာခြားမှုကို မြင်နိုင်ပါ တယ်။

မိမိကိုယ်ကိုယ် ထိန်းကျောင်းခြင်းစနစ်နဲ့ ဇယား

အောင်မြင်ဖို့ဆိုရင် သင့်အတွက် အောက်ပါအရာတွေ ပါဝင်တဲ့ ဇယားတစ်ခု လိုပါလိမ့်မယ်။ အဲဒါတွေကို အမြဲတိုင်းတာပြီး ဇယားမှာ ဖြည့်ပေးနေရပါမယ်။

- တွေ့ဆုံဖို့ချိန်းဆိုမှုတွေ ပြုလုပ်ဖို့ ဖုန်းဘယ်နှခါ ခေါ်ရမလဲ။
- စာ ဘယ်နှစောင်၊ အီးမေးလ်ဘယ်နှစောင် ပို့ရမလဲ။
- ဖောက်သည်တွေဆီက ညွှန်းဆိုမှုတွေကို အမွန်းတင် ပြောဆိုလက်တို့မှုတွေ ဘယ်လောက်ထိရဖို့ မျှော်မှန်း သလဲ။ ဘယ်နှယောက်ထံ ပျံ့နှံ့သွားချင်ပါသလဲ။
- အင်တာနက်စာမျက်နှာကို လာကြည့်တဲ့အရေအတွက် နဲ့ အလားအလာရှိတဲ့ ဖောက်သည်တွေကို ရှာဖွေမယ့် နည်းလမ်း၊
- အရာအားလုံးအတွက် မျှော်မှန်းတဲ့ လက်တွေ့ကိန်း ဂဏန်းတွေ လိုပါလိမ့်မယ်။

ကျရုံးမှုတွေကို ခန့်မှန်းခြင်း

သင့်ရဲ့ တစ်ပတ်အတွင်း အရောင်းခရီးဟာ သင့်ရဲ့ မျှော်မှန်း ပမာဏထက် ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းလျော့နည်းတယ်ဆိုရင် သင် မျှော်လင့်ထား ရမှာက သင့်ရဲ့ တကယ့်အရောင်းပမာဏဟာလည်း ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းကျ ဆင်းသွားမယ်ဆိုတာပါပဲ။ အကယ်၍ နောက်အပတ်မှာ ရှေ့က ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းသော အရောင်းခရီးတွေကို ပြန်စလုပ်နိုင်ရင်ပေါ့။

အရောင်းအဝယ်ဆိုတာ မျက်လှည့်ဆန်ဆန် ပေါ်ပေါက်လာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ သင် အရောင်းခရီးထွက်မှ ဖောက်သည်နဲ့ တွေ့ရမယ်။ တွေ့တဲ့ဖောက်သည်တွေနဲ့ စကားပြောနိုင်မှ အချို့ကို သင်ရောင်းနိုင်မယ်။ ဒါပါပဲ။

လိုအပ်တဲ့ ပြင်ဆင်မှုနဲ့ လုပ်ရပ်တွေကို အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ခြင်း

အရောင်းအဝယ်ဟာ ဒဏ္ဍာရီဆန်တဲ့ကိစ္စ မဟုတ်ပါဘူး။ မျှော်မှန်းလို့ ရတယ်၊ တွက်ချက်လို့ ရတယ်။ တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် သွားလို့ ရတဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုဖြစ်စဉ်တစ်ခုလိုပါပဲ။ မှန်ကန်တဲ့ ပစ္စည်းတွေ ထည့်ရင် ကောင်းမွန်တဲ့ ကုန်စည်တွေကို ထုတ်နိုင်မယ်။ နည်းနည်းညှိတဲ့ ပစ္စည်းထည့်ရင် နည်းနည်းညှိတဲ့ ရလဒ်ရမယ်။ ဒါပါပဲ။ အရောင်း သမားဘဝမှာ ဘာမှ စိတ်ကူးယဉ်ဆန်မနေပါဘူး။

အောင်မြင်မှုအတွက် ပထမဆုံး စီမံကိန်းအနေနဲ့ လုပ်ရမှာက နေ့စဉ်လုပ်ငန်းဆောင်တာတွေ သတ်မှတ်ဖို့ပါ။ နောက် ခြောက်ရက် အကြာမှာ တစ်ပတ်စာရလဒ်ကို သင်ရပါမယ်။ အရာရာတိုင်းကို မှန်ကန်

တဲ့ အတိုင်းအတာ၊ အရည်အသွေးနဲ့ အားထုတ်မှုတို့ ထည့်တွက်သွား
မယ်ဆိုရင် ကျွန်မတို့ အောင်မြင်နိုင်ပါတယ်။

ရလဒ်တွေဟာ လုပ်ရပ်တွေက လာတာပါ။ နားလည် သဘော
ပေါက်မှုတွေက လာတာ မဟုတ်ပါဘူး။ သိပြီးမလုပ်တဲ့ ကိစ္စတွေဟာ
အောင်မြင်မှာ မဟုတ်သလို အကောင်အထည်ပေါ်မှာလည်း မဟုတ်ပါ
ဘူး။

ခုပဲ သင့်ရဲ့ ဘောပင်ကိုယူ၊ မျှော်မှန်းအရောင်းပမာဏကို တွက်ပြီး
ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် တိုင်းတာဖို့ ဇယားတစ်ခု ဆွဲလိုက်ပါ။

အနှစ်ချုပ်

ဒီနေ့ ကျွန်မတို့ ပစ်မှတ်နဲ့ပန်းတိုင် သတ်မှတ်ခြင်းရဲ့ အရေးပါမှုအကြောင်းတွေကို ဆွေးနွေးခဲ့ကြပါတယ်။ တစ်ပေါင်းတည်းပန်းတိုင်အဖြစ်လဲ တစ်နှစ်လုံးစာ ရှိရမယ့်အရောင်းပမာဏ သတ်မှတ်ခြင်းက စခဲ့ကြတယ်။ အဲဒါကို ကျွန်မတို့ရောင်းရမယ့် ကုန်စည်နဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေအဖြစ် ကိန်းဂဏန်းတွေက ဖော်ပြဖို့ ကြိုးစားခဲ့ကြတယ်။ ပြီးတော့ အဲဒီ ပန်းတိုင်နဲ့ ပစ်မှတ်တွေကိုပဲ အပတ်စဉ်၊ နေ့စဉ်အလုပ်တွေအဖြစ် ပြန်လည်ခွဲထုတ်ခဲ့ကြပါတယ်။

အဲဒီပန်းတိုင်တွေ ထိရောက်ဖို့ လုပ်ကိုင်နည်းတွေ လေ့လာခဲ့ကြတယ်။ အရောင်းခရီးစဉ် တွက်ချက်ပုံတွေ၊ စိတ်ဝင်စားတဲ့ဖောက်သည်၊ တကယ်ဝယ်မယ့်ဖောက်သည် စတာတွေနဲ့ လုပ်ကိုင်လုပ်ရမယ့် ဖုန်းခေါ်ဆိုမှုတွေ ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ရေး အစီအမံတွေပေါ့။

အရေးကြီးဆုံးတစ်ခုက နေ့စဉ် တာဝန်တွေဖြစ်တဲ့ တစ်နေ့ဘယ်နှယောက်တွေ့ရမယ်၊ ဘယ်လောက် ဖုန်းခေါ်ရမယ်ဆိုတာတွေကို ပြီးမြောက်ဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ ဒါမှ အောင်မြင်မှုကို ရနိုင်မှာပါ။

ကြိုးစားနေတယ်။ နေ့စဉ် အရောင်းလေးက အရေးမကြီးပါဘူးဆိုပြီး ကိုယ့်ကိုယ်ကိုယ် လှည့်စားဖို့ မကြိုးစားပါနဲ့။ လုပ်ရမယ့်အလုပ်နဲ့ ဖြစ်ရမယ့် အရောင်းအဝယ် ပမာဏ အရေအတွက်

ကို တိတိကျကျ သတ်မှတ်ပြီး တစ်နေ့အလုပ် တစ်နေ့ပြီးအောင် လုပ်ပါ။ အဆုံးသတ်မှာ ပန်းတိုင်က သင့်ကို စောင့်ကြိုနေမှာ အသေအချာပါ။

သတိရပါ → လက်တွေ့မပါတဲ့ သဘောပေါက်နားလည်မှု ဟာ ဘယ်သူ့အတွက်မှ အကျိုးမရှိပါဘူး။



နာ မာ တရ ဇာ နာ

ကုန်စည်နှင့် ဝန်ဆောင်မှုဆိုင်ရာ
ကျွမ်းကျင်မှုတည်ဆောက်ခြင်း

ကျွန်မရဲ့ အရောင်းသမားဘဝ ငယ်စဉ်အချိန်က ကုမ္ပဏီရဲ့ နည်းပညာကျွမ်းကျင်သူနဲ့အတူ အရောင်းခရီးတွေ ထွက်ခဲ့ကြပါတယ်။ သူမနဲ့ ကျွန်မဟာ တကယ့်ကို နာမည်ကြီးအတွဲပါပဲ။ ကျွန်မက ဖောက်သည်တွေရဲ့ လိုအပ်ချက်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့လိုချင်မှုတွေ၊ စိတ်ဝင်စားမှုတွေရလာဖို့ မေးခွန်းတွေ ကောင်းကောင်းမေးတတ်သလို သူ့ဘက်ကလည်း အဲဒီမေးခွန်းတွေအတွက် ဖောက်သည်တွေရဲ့ စိတ်ဝင်စားမှုကို ဆွဲဆောင်ဖို့ ကျွန်မတို့ကုမ္ပဏီရဲ့ ထုတ်ကုန်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အဖြေတွေ အဆင်သင့်ရှိနေပါတယ်။ နောက်တော့ ကျွန်မကိုယ်ပိုင် ကုမ္ပဏီ ထူထောင်တဲ့အခါ အဲဒီအတွေ့အကြုံကို ကျွန်မ ဝန်ထမ်းတွေကို ရအောင် ယူခိုင်းပါတယ်။

ကျွမ်းကျင်သူတွေဆီက သင်ယူရမယ်ဆိုတာ တကယ့်ကို အရေးပါတဲ့ အမှန်တရားပါ။ သူတို့ရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှု နောက်ကွယ်မှာ ပေးဆပ်ခဲ့ရတဲ့ နှစ်ပေါင်းများစွာ ရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သင်္ကာ ကျွမ်းကျင်သူ ဖြစ်လာပြီး အခြားအရောင်းသမားတွေရဲ့ စံပြုဖြစ်လာပြီဆိုရင်တော့ သင်္ကာ ရလဒ်တစ်ခု စရတာပါပဲ။ သင့် ခြေထောက်ပေါ် သင် ရပ်တည်နိုင်ပြီး သင်လုပ်တာတွေဟာ မှန်ကန်ပြီး လူတွေက သင့်ကို ကြည့်ပြီး သင်ယူနေကြပါလိမ့်မယ်။

သင် အောင်မြင်စွာ ရောင်းလိုတဲ့ ကုန်ပစ္စည်း (သို့) ဝန်ဆောင်မှု တစ်ခုအကြောင်းကို လေ့လာဖို့၊ သိရဖို့ နည်းလမ်းများစွာ ရှိပါတယ်။ အဲဒီထဲကမှ သင့်ရဲ့ ပုံစံ၊ စိတ်ဝင်စားမှုနဲ့ ဆိုင်တဲ့ တစ်ခုကို ရွေးချယ်လိုက် ပါ။

ဒီနေ့ သင်ဟာ သင့်ရဲ့ ရောင်းချရတဲ့ ကုန်စည်နဲ့ဝန်ဆောင်မှု ဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုကို တည်ဆောက်ဖို့ အစီအစဉ်ဆွဲရမယ့်နေ့ပါ။ အသိ ပညာနဲ့ အချက်အလက်တွေ ဘယ်လိုရှာမလဲ။ ကိုယ်နဲ့ ကိုက်ညီတဲ့ လေ့လာရေး စနစ်တစ်ခု ဘယ်လိုတည်ဆောက်လဲ။ '၄၀' ဥပဒေသကို ဘယ်လိုနားလည်မလဲဆိုတာတွေ လေ့လာကြပါမယ်။

‘၄၀’ ဥပဒေသကို နားလည်ဖို့ ကြိုးစားကြည့်ရအောင်

ကဲ ... စလိုက်ကြစို့။ ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ပတ်သက်လို့ သင် ဘယ်လောက်သိဖို့ လိုအပ်ပါသလဲ။ ဒီ အကြံဉာဏ်လေးက သင့်ကို ကူညီနိုင်မှာပါ။ ဒေးလ်ကာနေဂျီက သူ့ရဲ့ လူထုရှေ့မှောက်စကားပြောဟောနည်း သင်ခန်းစာမှာ သူ့သင်တန်းသားတွေကို ပြောဖူးတယ်။ မင်းသုံးချင်သလောက်ထက် အဆ ၄၀ လောက် လေ့လာပါတဲ့။

ဘာလို့ အဆ ၄၀ ပါလိမ့်။ ကျွန်မရဲ့ ဦးနှောက်ကို ဘာထွက်ရီ အားအပြည့်ဖြည့်ထားသလိုပေါ့။ ဖောက်သည်တွေနဲ့ ပြောဆိုဆက်ဆံရောင်းချရတဲ့အခါ အဲဒီ မှတ်သားထားတဲ့ စာရွက်ခေါက်ပေါင်း ၄၀ ထဲက တစ်ခုထက်မကကို ထည့်သွင်းပြောကြားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာလို့ အရောင်းသမားတွေက ဒီလောက် လေ့လာဖို့ လိုသလဲဆိုရင် ကျွန်မတို့ဟာ ကုမ္ပဏီနဲ့ ဖောက်သည်ကြားက ကြားခံတစ်ခုပါ။ ဖောက်သည်တွေက သူတို့ သိချင်တာတွေ သိဖို့ ကျွန်မတို့ကို အားကိုးနေသလို ကျွန်မတို့ကလည်း သူတို့ကို သေချာစွာ ရှင်းပြနိုင်ရပါမယ်။ အဲဒီတော့ကိုယ်ရောင်းမယ့် ကုန်ပစ္စည်းအကြောင်း ဘယ်လောက်သိဖို့ လိုသလဲလို့ မေးလာရင် သိနိုင်သလောက် များများသိတာ ကောင်းပါတယ်။ မြန်နိုင်သလောက် မြန်မြန်လေ့လာနိုင်ရင် ပိုကောင်းပါတယ်။



မိမိကိုယ်ကိုယ် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံပါ

အရောင်းသမားဘဝ ထိပ်ဆုံးကိုရောက်ဖို့ဆို အောက်ပါစည်းမျဉ်း နှစ်ခုကို သင် ထည့်သွင်းစဉ်းစားရပါမယ်။

၁။ သင့်ကိုယ်သင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံဖို့ မျှော်မှန်းထားရမယ်။

၂။ ကုမ္ပဏီက သင့်ကို ရှိသမျှသင်တန်း လွှတ်မယ် မထင်ပါနဲ့။

ဆရာဝန်တွေ၊ ရှေ့နေတွေ၊ စာရင်းကိုင်တွေ ထိပ်ဆုံးနေရာကို ရောက်ဖို့ သူတို့အချိန်တွေ ဘယ်လောက်ရင်းနှီးခဲ့ရသလဲ သိပါသလား။ ကျွမ်းကျင်ချင်တယ်ဆိုရင်တော့ မိမိကိုယ်ကိုယ် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရပါမယ်။ ကိုယ့်ကုမ္ပဏီက ကိုယ့်ကို လေ့ကျင့်ပေးမယ်ဆိုရင်တော့ ကောင်းတာပေါ့။ သင်တန်းတွေ မတက်ရတာနဲ့ပဲ အရောင်းသမားဘဝကို စွန့်လွှတ်လိုက် မယ်ဆိုရင် ဘယ်ဟုတ်ပါ့မလဲ၊ အောင်မြင်မှုက သင့်လက်ထဲမှာပါ။

“အသိပညာမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းက အကောင်းဆုံး အတိုးကို ပေးပါတယ်”

ဘင်ဂျမင် ဖရန်ကလင်

အချက်အလက်နဲ့ အသိပညာအရင်းအမြစ်တွေကို ရှာဖွေပါ

ဘယ်ကနေ စရပါ့မလဲ။ လိုချင်တဲ့ ဗဟုသုတက အဆပေါင်း လေးဆယ်ကို အမြန်ဆုံးရအောင် ဘယ်က ရှာမလဲ။ အောက်ပါ ဇယား ကို ကြည့်ရအောင်။