



# សំណួរសំខាន់បំផុតចំនួន 100 សម្រាប់រាល់ការចរចា

ដោយ Friedhelm Wachs ប្រធានវិទ្យាស្ថានចរចាអឺរ៉ុប

Khmer Erstausgabe

Titel: សំណួរសំខាន់ៗចំពោះអ្នកចំនួន 100 សម្រាប់វិទ្យាល័យកំណត់ចំណាត់ថ្នាក់

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0222-6

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:  
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ប្លុកទាំងអស់ក្នុងសៀវភៅនេះគឺជាចំណុចអព្យាក្រឹតយេនឌ័រ។

ការចរចាស្ទើរតែទាំងអស់ត្រូវបានរៀបចំយ៉ាងល្អ។ សៀវភៅនេះមិនប្រាប់អ្នកពីរបៀបដើម្បីឈ្នះការចរចា។ ប៉ុន្តែប្រសិនបើអ្នកបានធ្វើការដោយយកចិត្តទុកដាក់តាមរយៈសំណួរទាំងនេះអ្នកនឹងមានអត្ថប្រយោជន៍ដ៏លើសលប់លើដៃគូចរចារបស់អ្នក។ ចំណាយពេលរបស់អ្នក។ វាជាអត្ថប្រយោជន៍របស់អ្នក។ Friedhelm Wachs

	ស្ទើរតែ	4
	ដៃគូចរចារបស់ខ្ញុំ	18
	ការកោតសរសើរ	32
	អ្នកផលិត	34
	យុទ្ធសាស្ត្រចុងក្រោយរបស់ខ្ញុំ	37
	ដៃគូរបស់ខ្ញុំគឺជាដៃគូរបស់ខ្ញុំ	39
	មុនពេលចរចា	54



# ខ្លួន ១



តើខ្ញុំចង់បានអ្វីខ្លះជាមួយនឹងការចរចានេះ?



តើលទ្ធផលណាដែលល្អបំផុតសម្រាប់ខ្ញុំ?



តើការចរចានេះមានតម្លៃអ្វីចំពោះខ្ញុំក្នុងការរកលុយ?



តើអ្វីជាលទ្ធផលល្អបំផុតទីពីរសម្រាប់ខ្ញុំ?



តើខ្ញុំមានប្រាក់សន្សំការចំណាយតាមដានឬទេ?



តើលទ្ធផលណាខ្លះដែលមិនអាចទទួលយកបាន?



ហេតុអ្វីបានជាពួកគេមិនទទួលយកបាន?



តើសមាសធាតុមួយណាដែលជាលទ្ធផលសំខាន់បំផុតចំពោះខ្ញុំ?



តើខ្ញុំត្រូវសម្រេចសមាសភាគមួយណា?



តើសមាសភាគមួយណាដែលខ្ញុំចង់បាន?



តើទិដ្ឋភាពរងណាដែលខ្ញុំអាចបោះបង់ចោល?



តើកិច្ចសន្យានិងលក្ខខណ្ឌអ្វីខ្លះដែលសំខាន់បំផុត?



តើកិច្ចសន្យានិងលក្ខខណ្ឌអ្វីខ្លះមិនសំខាន់ចំពោះខ្ញុំ?



តើខ្ញុំមានជម្រើសអ្វីប្រសិនបើខ្ញុំចង់បានលទ្ធផលល្អ?



តើខ្ញុំអាចកែលម្អជម្រើសជំនួសទាំងនេះដោយរបៀបណា?



តើអ្វីទៅជាការចរចាមតិកាខ្ញុំអាចបញ្ចូលគ្នាថ្មីឬបន្ថែម?



តើមានដំណោះស្រាយអ្វីខ្លះដែលអាចធ្វើបានជាមួយដៃគូចរចាផ្សេងទៀត?



តើអ្វីទៅជាជម្រើសដ៏ល្អបំផុត, ដូច្នោះវាជាការល្អប្រសើរជាងមន្តប្រសើរទៅនឹងលទ្ធផលចរចាដែលចង់បានដំបូងរបស់ខ្ញុំ?



តើខ្ញុំត្រូវលុបបំបាត់ចោលឧបសគ្គជាផ្លូវការអ្វីខ្លះ?



តើខ្ញុំមានប្រាក់សន្សំការចំណាយតាមដានទេ?



តើអ្វីជាជម្រើសនៃជម្រើសនេះសម្រាប់ខ្ញុំ?



ប្រសិនបើទិដ្ឋភាពហិរញ្ញវត្ថុពាក់ព័ន្ធនឹងអ្វីដែលជាចំនួនខ្ពស់បំផុតនិងទាបបំផុតដែលខ្ញុំអាចទទួលយកបាន?





តើលក្ខខណ្ឌអ្វីខ្លះនិងកិច្ចសន្យា?



តើមានឱកាសទទួលបានឋានៈចាស់ឆ្នើមល្អប្រសើរ  
ជាងមុនដោយបញ្ចប់ការចរចាដែរឬទេ?



តើអ្វីដែលខ្ញុំមិនចង់ទទួល?



តើទិដ្ឋភាពអ្វីខ្លះដែលធ្វើឱ្យខ្ញុំងាយស្រួលបញ្ចប់ការ  
ចរចា?

# ងៃគូចរចារបសខ្ញុំ



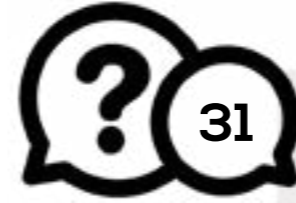
តើងៃគូចរចារបសខ្ញុំសង្ឃឹមយ៉ាងណាចំពោះការចរចារនេះ?



តើអ្វីជាអត្ថប្រយោជន៍សម្រាប់ងៃគូចរចារបសខ្ញុំ?



តើការចរចាមានសារៈសំខាន់យ៉ាងណាចំពោះដៃគូ  
ចរចារបស់ខ្ញុំ?



តើសមាសភាគណាមួយដែលអាចផ្តល់លទ្ធផលល្អ  
បំផុតសម្រាប់ដៃគូចរចារបស់ខ្ញុំ?



តើការចរចានិងលទ្ធផលអ្វីខ្លះសម្រាប់ភាគីម្ខាង  
ទៀត?



តើអ្វីជាលទ្ធផលល្អបំផុតទីពីរសម្រាប់ដៃគូចរចារប  
ស់ខ្ញុំ?



តើលទ្ធផលណាដែលមិនសមស្របនឹងគាត់?



ហេតុអ្វីលទ្ធផលនេះមិនអាចទទួលយកបាន?



តើសមាសភាគណាដែលសំខាន់បំផុតសម្រាប់គាត់?



តើសមាសធាតុណាមួយនៃលទ្ធផលដែលគាត់ត្រូវសម្រេចបាន?



តើអ្នកចង់បានសមាសភាគណាមួយនៃលទ្ធផល?



តើទិដ្ឋភាពមួយណាដែលគាត់អាចធ្វើបាន?



តើពាក្យនិងខ្លឹមសារអ្វីខ្លះដែលសំខាន់បំផុតសម្រាប់គាត់?



តើពាក្យនិងខ្លឹមសារណាដែលមិនសូវសំខាន់ចំពោះគាត់?



តើភាគីម្ខាងទៀតមានការពិភាក្សាជាមួយខ្ញុំយ៉ាងណា?



តើដៃគូចរចារបស់ខ្ញុំបីណាដែលល្អបំផុត?



តើគាត់អាចកែលម្អជម្លើសជំនួសទាំងនេះដោយរបៀបណា?



តើមានលទ្ធផលល្អជាងមុនជាមួយដៃគូចរចារផ្សេងទៀតដែរឬទេ?



តើដៃគូចរចារបស់ខ្ញុំអាចមានបំណងផ្សំបញ្ចូលប្អូន  
ថែមខ្លីៗសារនិងណាខ្លះ?



តើគាត់អាចយកឧបសគ្គចេញពីផ្លូវយ៉ាងដូចម្តេច?



តើមានអ្វីខុសគ្នាពីជម្រើសដ៏ល្អបំផុតដូច្នោះវាប្រសើរ  
ជាងប្អូននឹងលទ្ធផលដែលបានចរចាដើម?



តើលក្ខខណ្ឌដែលចង់បានអាចជាជម្រើសដ៏ល្អបំផុត?



តើគាត់ត្រូវការគុណតម្លៃឬផលប្រយោជន៍អ្វីខ្លះ?



ប្រសិនបើបញ្ហាហិរញ្ញវត្ថុជាប់ពាក់ព័ន្ធដែលជាចំនួន  
ខ្ពស់បំផុតនិងទាបបំផុតអាចទទួលយកបាន?



តើលក្ខខណ្ឌអ្វីខ្លះនិងកិច្ចសន្យា?



តើមានហានិភ័យជ្រុលអាចធ្វើឱ្យយកាន់ត្រូវស្រេច  
ជាងមុនបានជ្រុលឬទ្រព្យការបញ្ឈប់ការចរចា?



តើទិដ្ឋភាពអ្វីខ្លះជ្រុលនឹងធ្វើឱ្យមានភាពងាយស្រួល  
រួលសម្របគាត់ក្នុងការបញ្ឈប់ការចរចា?



# ការកាត់សវនសីវ



ប្រសិនបើអ្នកចង់គណនាថ្លៃចំណាយនៃការចរចា:

- មួយ។ តើការរៀបចំត្រូវចំណាយពេលប៉ុន្មាន?
- ខ។ តើការចរចាមានរយៈពេលប៉ុន្មាន?
- គ។ តើអ្វីទៅជាចំនួនម៉ោងនៃអ្នកដែលជាប់ពាក់ព័ន្ធក្នុងក្រុមរបស់យើង?
- ឃ។ តើការចំណាយផ្សេងៗទៀត (ការធ្វើបទបង្ហាញការធ្វើដំណើរមេធាវី) ត្រូវយកមកពិចារណាដែរឬទេ?

# អ្នកផលិត



តើដៃគូចរចាបានសម្រេចខ្លួនជាមួយសេរីភាពក្នុងការជ្រើសរើសនិងផ្តល់សិទ្ធិអ្វីខ្លះ?



តើខ្ញុំស្គាល់អ្នកសំរេចចិត្តទាំងអស់ទេ?



តើដែនកំណត់នៃការចរចាត្រូវបានកំណត់ដោយបន្ទះមួយ (ក្រុមប្រឹក្សាភិបាលក្រុមចរចាផ្សេងៗទៀតដែរឬទេ)?



តើអ្វីជាការទាមទារសំខាន់បំផុតរបស់ខ្ញុំក្នុងការចរចា  
បាននេះ?



ជាលទ្ធផលនៃការរៀបចំទាំងនេះ ការផ្តល់ជូនលើក  
ដំបូងរបស់ខ្ញុំគឺដូចជា?



# យុទ្ធសាស្ត្រចុងក្រោយរបស់ខ្ញុំ





តើការផ្តល់ចុងក្រោយរបស់ខ្ញុំគឺជាអ្វី?



តើផលប្រយោជន៍នៃដៃគូចរចារបស់ខ្ញុំនៅកន្លែងណាខ្លះដែលផលប្រយោជន៍របស់ខ្ញុំមាន?



តើខ្ញុំអាចប្រាប់ពីរឿងអ្វីដែលខ្ញុំអាចបំភ្លេចបានដែលគួរឱ្យចងចាំនឹងមានតម្លៃបំផុត?

ដៃគូរបស់ខ្ញុំគឺជាដៃគូរបស់ខ្ញុំ





តើខ្ញុំចរចារជាមួយមនុស្សច្រើនប្រាកដហ្នឹងទេ?



តើបុគ្គលណាខ្លះដែលមានកិច្ចពលលើលទ្ធផល?



តើដៃគូចរចាររបស់ខ្ញុំធ្វើការដូចម្តេច?



តើមានទំនាក់ទំនងជាមួយដៃគូចរចាររបស់ខ្ញុំដែរឬទេកាលពីអតីតកាល?



តើដៃគូចរចារបស់ខ្ញុំមានកិរិយាបឋមបែបណានៅពេលនោះ?



តើខ្ញុំធ្លាប់ព្យាយាមចរចាជាមួយគាត់ទេ?



តើដៃគូការចរចារបស់ខ្ញុំមានកិរិយាបឋមបែបណានៅពេលនោះ?



តើរចនាសម្ព័ន្ធផ្នែកឯងនិងរចនាសម្ព័ន្ធចិត្តដែលត្រូវបានដឹកនាំដោយដៃគូចរចារបស់ខ្ញុំមានរបៀបណា?



តើដៃគូចរចារបស់ខ្ញុំចង់បានគោលដៅអាជីវកម្មអ្វីខ្លះ?  
លះ?



តើគោលដៅជាក់លាក់ណាខ្លះដែលគាត់បានកំណត់ជាសាធារណៈ?



តើគាត់ចង់បានគោលដៅទាំងនេះដោយរបៀបណា?



តើចំណុចណាដែលលើកទឹកចិត្តដៃគូចរចារបស់ខ្ញុំ?



តើប្រធានបទណាដែលដៃគូចរចារបស់ខ្ញុំចាប់អារម្មណ៍?



តើខ្ញុំអាចផ្តល់អត្ថប្រយោជន៍អ្វីដល់ដៃគូចរចារបស់ខ្ញុំ?



តើវាមើលទៅដូចជាដៃគូចរចារបស់ខ្ញុំដែរឬទេ?



តើខ្ញុំត្រូវធ្វើដូចម្តេចដើម្បីទទួលបានប្រយោជន៍និងតើខ្ញុំត្រូវផ្តល់ប្រយោជន៍ដល់អ្នកណា?





តើភាសាជាក់លាក់ណាមួយដែលខ្ញុំគួរប្រើដើម្បីយើងអាចធ្វើយុត្តាធិការជាមួយដៃគូចរចារបស់យើង?



តើពាក្យគន្លឹះណាសំខាន់?



កិរិយាបថនិងយុទ្ធសាស្ត្រសន្ទនាណាដែលអាចប្រយោជន៍នឹងការបដិសេធ?



តើដៃគូចរចារបស់ខ្ញុំគឺជាអ្វី?



តើប្រវត្តិគ្រួសារឬក្រុមគ្រួសាររបស់គាត់គឺជាអ្វី?



តើអ្វីជាព្រឹត្តិការណ៍ដ៏សំខាន់បំផុតក្នុងរយៈពេលប្រាំឆ្នាំនិងមកនេះ?



តើមានភាពអាស្រ័យអ្វីខ្លះ? (ធនាគារ, ក្រុមហ៊ុន, អង្គការ, បុគ្គល)



តើមានសក្តានុពលហិរញ្ញវត្ថុអ្វីខ្លះ?



តើអង្គការមានរចនាសម្ព័ន្ធនិរន្តរ៍?



រូបភាពណាដែលដៃគូចរចារបស់ខ្ញុំចង់បង្កើត?



តើការទំនាក់ទំនងសាធារណៈបែបណាដែលគាត់អនុវត្តនៅក្នុងទីផ្សារ?



តើមានការគ្រប់គ្រងភ្លើងដែរឬទេ?



នៅក្នុងបរិយាកាសណាដែលជាដៃគូចរចារបស់យើងត្រូវបានបង្កើតឡើង?

# មុនពេលចរចា ១



តើអាគារបានរចនានិងសាងសង់ដោយរបៀបណា  
ដែលការចរចាព្រឹតមានឡើង?



តើការចរចាធ្វើឡើងនៅកន្លែងណាខ្លះ?



តើមានកន្លែងអង្គុយមែនទេ?



តើយើងឬដៃគូចរចារបស់យើងមកដល់យ៉ាងដូចម្តេចតែច?



តើខ្ញុំត្រូវបង្ខិតបង្ខំពីពេលណា?



ប្រសិនបើការចរចាចំណាយពេលច្រើនតើខ្ញុំដេកល្ងៃត្រង់ណា?



តើខ្ញុំមានសំលៀកបំពាក់ទំនេរជាមួយខ្ញុំទេ?



តើខ្ញុំមានការណាត់ជួបហើយតើខ្ញុំពន្យារពេលដែរឬទេ?



តើខ្ញុំសម្រាកមុនកាលបរិច្ឆេតចរចាយ៉ាងដូចម្តេច?

តើសំណួរអ្វីខ្លះដែលអ្នកមានមុនពេលចរចាចាប់ផ្តើម?

# ឆ្លើយនិក្ខេបបទ ។

ហើយកន្លះនេះ:

ភាពជោគជ័យជាច្រើននៅក្នុងការចរចារបស់អ្នក។

Friedhelm Wachs គឺជាអ្នកជំនាញការខាងការចរចាទម្ងន់  
គេក្នុងពិភពលោកជាដៃគូរបស់ LaxWachsSebenius និងជាបុ  
រោសិនៃវិទ្យាស្ថានចរចាអឺរ៉ុប។  
គាត់បានចាប់ផ្តើមអាជីពរបស់គាត់ជាមួយការចរចាសេដ្ឋកិច្ច  
យក្នុងកំឡុងសង្គ្រាមត្រជាក់និងប្រទេសចិន។  
សម្រាប់ថ្ងៃនេះលោកបានផ្តល់ដំបូន្មានដល់ក្រុមហ៊ុនសកលលោក  
រដ្ឋាភិបាលនិងភាគីនានាក្នុងការប្រកួតប្រជែងក្នុងការចរចា។  
អ្នកនិពន្ធដ៏ល្អបំផុតបានទទួលរង្វាន់ជាអន្តរជាតិជាច្រើនសម្រា  
ប់ការងាររបស់គាត់។

ISBN: 978-3-7479-0222-6

