



1. แสดงออกถึงความมั่นใจเกินไป
2. ขาดการเตรียมตัวในข้อมูลสินค้า
3. ไม่ฟังเสียงลูกค้ามุ่งนำเสนอมากเกินไป
4. สัญญาไปเรื่อย ไม่รู้จริงแค่เอาตัวรอด
5. ไม่ฝึกเป็นมืออาชีพคิดว่าลูกค้าง่าย ๆ

5 ข้อห้ามของนักขายยุค 4.0