

จริยธรรมของนักขายทางโทรศัพท์

♥ ต่อตนเอง

- ชื่อสัตย์ต่อเป้าหมาย แผนงานของตนเอง
- ชื่อสัตย์ต่อการเขียนรายงาน
- ยอมรับข้อผิดพลาดของตนเอง แสดงความรับผิดชอบ
- พัฒนาตนเองตนเองตลอดเวลา เรียนรู้เพิ่มเติม

♥ ต่อองค์กร

- ศึกษาสินค้าและบริการอย่างตั้งใจ และชัดเจน
- เตรียมตัวศึกษาข้อมูลให้ได้เร็วและมากที่สุด
- ปฏิบัติตามกฎหมาย กติกา ขององค์กรอย่างมีวินัย



♥ ต่อลูกค้า

- จริงใจในการการช่วยเหลืออย่างเต็มที่ ถึงแม้ไม่เกี่ยวกับยอดขายโดยตรง
- ไม่นินทาลูกค้า ไม่กล่าวร้ายทั้งต่อหน้าและลับหลัง
- ไม่บีบบังคับ ให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ สินค้าและบริการ
- รักษาความลับลูกค้า ไม่เปิดเผยจนกว่าจะได้รับอนุญาต

♥ ต่อสังคม

- ทำหน้าที่เป็นพลเมืองที่ดี ปฏิบัติตามกฎหมายอย่างครบถ้วน
- ช่วยเหลือผู้ด้อยโอกาสบ้าง
- นำเสนอสินค้าด้วยความเป็นจริง

♥ ต่อคู่แข่ง

- ต้องไม่โจมตีคู่แข่ง ควรอธิบายทั้งข้อดีและข้อเสีย
- ยอมรับข้อดีของคู่แข่ง และยอมรับการตัดสินใจของลูกค้า หากเราไม่มีจริงๆ
- ระลึกอยู่เสมอว่า “การแข่งขันเป็นสิ่งที่ดีทำให้เราได้พัฒนาต่อเนื่อง”

