



គ្រោងការ សេវាពតិមាន និង ទំនាក់ទំនង

ការបណ្តុះបណ្តាល

ជំនាញជំនួញខ្នាតតូច



Last Update

មាតិកា

មេរៀន

- មេរៀនទី ១ : គុណសម្បត្តិ និងគុណវិបត្តិនៃជំនួញខ្នាតតូច
- មេរៀនទី ២ : ជំនួញបែបលក់ផលិតផល និងបែបសេវាកម្ម
- មេរៀនទី ៣ : ជំនួញជាម្ចាស់កម្មសិទ្ធិ និងជំនួញដោយមានដៃគូ
- មេរៀនទី ៤ : ឱកាសនៃ ការផ្គត់ផ្គង់ និងតំរូវការ
- មេរៀនទី ៥ : ការបង្កើតឱកាសថ្មី សំរាប់ផលិតផល ឬសេវាកម្ម
- មេរៀនទី ៦ : ជំនាញ និងសមត្ថភាពរបស់សិក្ខាកាម ដើម្បីធ្វើជំនួញខ្នាតតូច
- មេរៀនទី ៧ : ការកំណត់ឱកាសដែលមានរួចហើយសំរាប់ធ្វើជំនួញ
- មេរៀនទី ៨ : គំរោងការ និងធនធានដើម្បីចាប់ផ្តើមជំនួញ
- មេរៀនទី ៩ : ការប៉ាន់ប្រមាណ ការចំណាយ ចំណូល និងការវាស់កំរិតចំណេញ
- មេរៀនទី ១០ : មូលដ្ឋាននៃការគិតបញ្ជី
- មេរៀនទី ១១ : ការសន្សំ និង ការបណ្តាក់ទុនឡើងវិញ
- មេរៀនទី ១២ : សក្តានុពលបញ្ហាដែលកើតមានឡើង និង ការដោះស្រាយបញ្ហា



មេរៀនទី ១ :
គុណសម្បត្តិ និង គុណវិបត្តិ នៃជំនួញខ្នាតតូច

ការយល់ដឹងពីជំនួញខ្នាតតូច មានប្រយោជន៍សំរាប់ខ្លួនឯងផ្ទាល់ ផ្នែកហិរញ្ញវត្ថុ ព្រមទាំងគ្រោះថ្នាក់ដែលមាន និង សក្តានុពលផ្សេងៗដែលពាក់ព័ន្ធនឹងប្រតិបត្តិការជំនួញខ្នាតតូច ។

ជំនួញមានច្រើនប្រភេទខុសៗគ្នាដូចជា :

- ជំនួញខ្នាតតូចបំផុត
- ជំនួញខ្នាតតូច
- ជំនួញខ្នាតតូចមធ្យម
- ជំនួញខ្នាតធំ

☞ **គុណសម្បត្តិនៃជំនួញខ្នាតតូច :**

- ងាយស្រួលចាត់ចែង
- មានបទពិសោធន៍ក្នុងការបង្កើត
- ដើមទុនតិច
- មានលទ្ធភាពរកវត្ថុធាតុដើម
- ងាយស្រួលរកទីតាំង

☞ **គុណវិបត្តិនៃជំនួញខ្នាតតូច :**

- របៀបរកអតិថិជន និង ការថែរក្សាអតិថិជន
- ការបណ្តាក់ទុនមិនគ្រប់គ្រាន់ (ពេលខ្លះការប្រាក់ថ្លៃពេក)
- ការខាត មិនអាចប្រកួតប្រជែងជាមួយផលិតផល ឬ សេវាកម្មផ្សេងទៀត
- ការប្រែប្រួលនៃនយោបាយ
- ឱកាសនៃការប្រកួតប្រជែងមានតិច
- ពិបាកចាត់ចែងជំនួញអោយមានប្រសិទ្ធភាព (ដំណើរការល្អ) ។



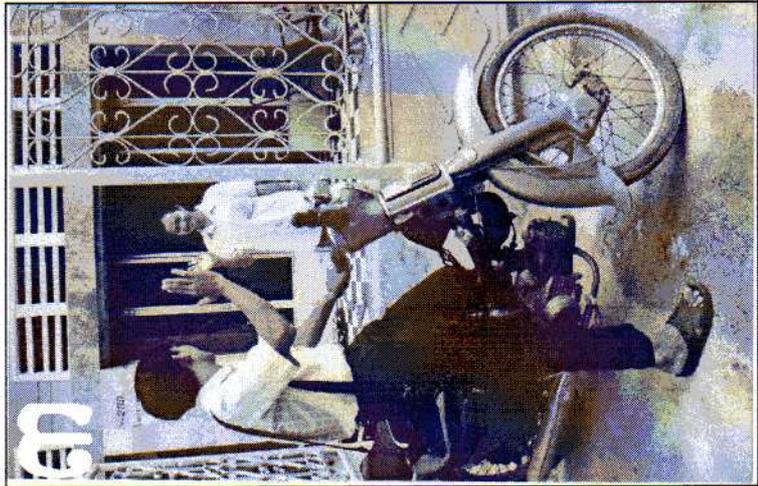


១



២

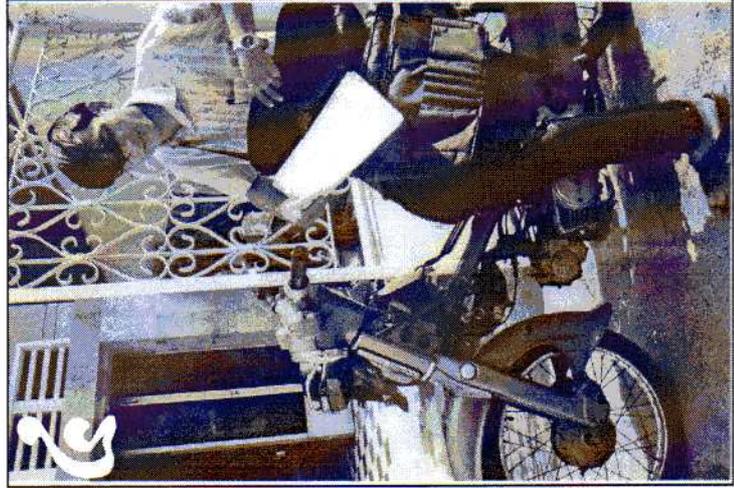
មជ្ឈមណ្ឌលជាតិស្រែជនពិការ



៣

៥

ក្រោមការ សេវាព័ត៌មាន និង ទំនាក់ទំនង



៤



ការគោរពច្បាប់នៃកម្ពុជា វានិងច្បាប់នៃស្ត្រីខ្មែរ



មជ្ឈមណ្ឌលជាតិមនុស្សមានការងារ



មជ្ឈមណ្ឌលជាតិឆែងពិការ



៧

ក្រោងការ សេវាព័ត៌មាន និង ទំនាក់ទំនង



ការតំណាងនៃចក្រីចម្រុំបំផុតនៃការតំណាង សំរាប់បញ្ហាដែលកើតមាននៅក្នុង

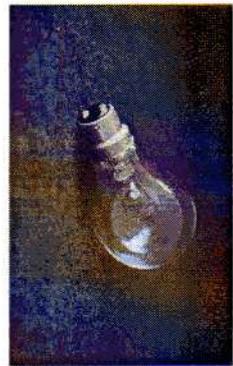


មជ្ឈមណ្ឌលជាតិសិទ្ធិមនុស្ស

មេរៀនទី ២ :
ជំនួញបែបលក់ផលិតផល សេវាកម្ម និង ការបញ្ចូលគ្នា

ប្រភេទជំនួញមាន បែបលក់ផលិតផល បែបសេវាកម្ម និង បែបការបញ្ចូលគ្នារវាងផលិតផល និង សេវាកម្ម ។

ផលិតផល : គឺជាអ្វីមួយដែលត្រូវបានផលិត ឬ ត្រូវបានប្រើប្រាស់ ឬ ត្រូវបានលក់ដោយនរណាម្នាក់ទៀត ។
 លក្ខណៈពិសេសរបស់ផលិតផលមាន : គុណភាព សោភ័ណភាព រយៈពេល តំលៃ ។



សេវាកម្ម : គឺជាការបំរើដល់អតិថិជន
 លក្ខណៈពិសេសរបស់សេវាកម្មមាន : ល្បឿននៃការបំរើ ការពេញចិត្ត តំលៃ ។



ការបញ្ចូលគ្នារវាងផលិតផល និង បែបសេវាកម្ម : គឺជាការលក់ឬ ផលិត និង បំរើដល់អតិថិជន
 លក្ខណៈពិសេសរួមគ្នាគឺ គុណភាព រយៈពេល តំលៃ ល្បឿននៃការបំរើ និង ការពេញចិត្ត ។



មេរៀនទី ៣ :
ជំនួញម្ចាស់កម្មសិទ្ធិ និង ជំនួញដោយមានដៃគូ

☞ **ជំនួញម្ចាស់កម្មសិទ្ធិ** : គឺជាជំនួញមួយដែលដំណើរការ និង ប្រតិបត្តិដោយម្ចាស់តែម្នាក់ ។

គុណសម្បត្តិ

- ងាយស្រួលក្នុងការសំរេចចិត្ត
- ប្រាក់ចំណេញទាំងអស់បានមកម្ចាស់កម្មសិទ្ធិ
- ទទួលបានការខុសត្រូវសំរេចចិត្តតែម្នាក់ឯង

គុណវិបត្តិ

- កំណត់ជំនាញ
- កំណត់ទំហំ
- ខ្វះដើមទុន ពារឯកមុខរបរ
- ខ្វះធនធានមនុស្សដើម្បីជួយការងារ



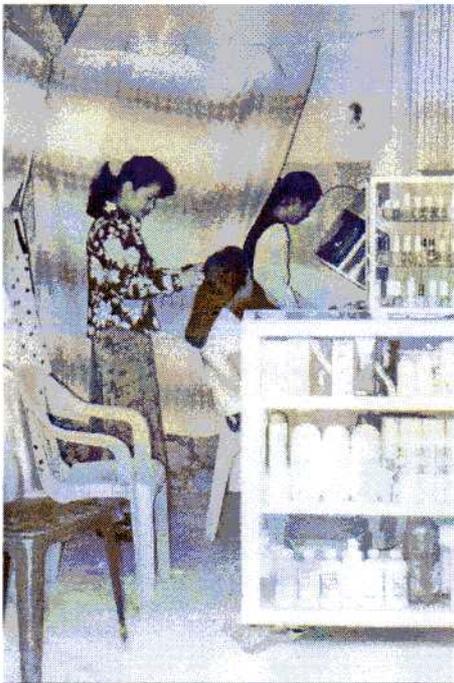
☞ **ជំនួយដោយមានដៃគូ (មានភាគហ៊ុន):** គឺជាជំនួយដែលគ្រប់គ្រង និង ប្រតិបត្តិដោយមនុស្សពីរ ឬ ច្រើននាក់ ។

គុណសម្បត្តិ

- បង្កើនជំនាញ
- ទទួលខុសត្រូវរួមគ្នា
- អាចពង្រីកអោយធំជាងមុន

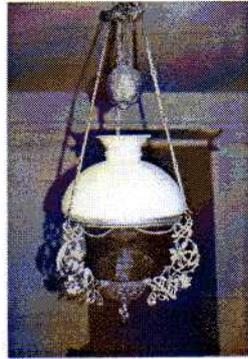
គុណវិបត្តិ

- ធ្វើការសំរេចចិត្តយឺត
- បែងចែកប្រាក់ចំណេញ
- ពិបាកទុកចិត្តគ្នាទៅវិញទៅមក



មេរៀនទី ៤ : ឱកាសនៃការផ្គត់ផ្គង់ និង តម្រូវការ

- ☞ អ្នកផ្គត់ផ្គង់ ជាអ្នកលក់
- ☞ អ្នកមានតម្រូវការ ជាអ្នកទិញ (អតិថិជន)



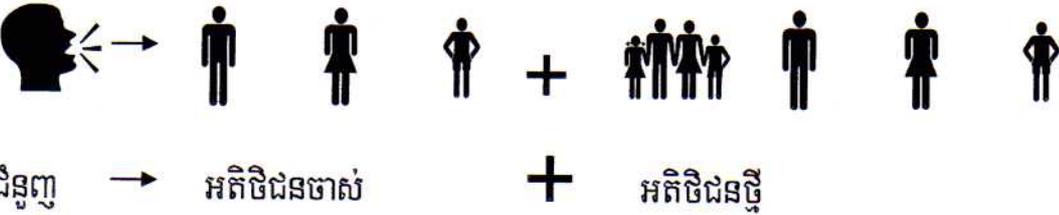
ចំណុចបឋមអំពីជំនួញខ្លាតតូចទៅលើ " ឱកាស "
នៃការផ្គត់ផ្គង់ និង តម្រូវការ

- ❖ មានឱកាសខុសគ្នាៗនៅក្នុងកន្លែងផ្សេងៗគ្នា ។
- ខ . មានតម្រូវការអំពូលនៅកន្លែងណាដែលមានអគ្គិសនី ។ ទីកន្លែងដែលគ្មានភ្លើងអគ្គិសនីគឺផ្គត់ផ្គង់ទៅដល់មានតម្រូវការខ្លាំង ទៅលើ ចង្កៀង ឬ ទៀនប៉ុណ្ណោះ
- ❖ ឱកាសអាចផ្លាស់ប្តូរអាស្រ័យលើពេលវេលា និង នៅពេលស្ថានភាពប្រែប្រួល ។
- ខ . ពេលរដូវបុណ្យទានឈានចូលមកដល់ ទំនិញមួយចំនួន រួមមានគ្រឿង ឧបភោគ បរិភោគលក់ដាច់យ៉ាងខ្លាំង ។ ក្រោយពីពេលនេះ ឱកាសនៃការលក់ដូរត្រូវបានធ្លាក់ចុះ
- ❖ ឱកាសអាចត្រូវបានកំណត់(ថយចុះ) បើសិនការផ្គត់ផ្គង់អោយសំរាប់ផលិតផល ឬ សេវាកម្ម ធំជាងសេចក្តីត្រូវការ ផលិតផល ឬ សេវាកម្មនោះ ។
- ❖ ឱកាសអាចត្រូវបានកំណត់បើសិនមានមនុស្សជាច្រើនកំពុង លក់ផលិតផល ឬ ប្រកបសេវាកម្មដូចគ្នា ។
- ខ . តាមផ្លូវជាតិលេខ ៦ ត្រង់ម្តុំព្រែកលាប មាន ភោជនីយដ្ឋានជាច្រើន លក់ដូរអារហាពេលល្ងាច ។ ប៉ុន្តែចំនួនអតិថិជនមានកំណត់ ជាហេតុធ្វើអោយហាងមួយចំនួនត្រូវបានបិទទ្វារ



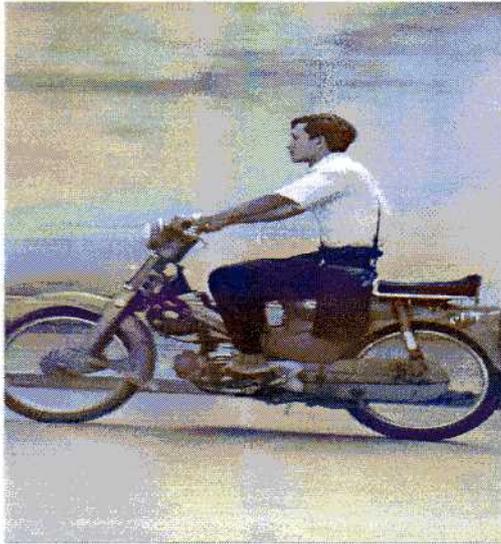
មេរៀនទី ៥ :
ការបង្កើតឱកាសថ្មី សំរាប់ជនចាស់ ឬ សេវាកម្ម

- ❖ ឱកាសអាចត្រូវបានបង្កើតឡើងវិញ តាមរយៈ បង្កើនគុណភាពប្រសើរជាង សេវាកម្មលឿនជាង តំលៃទាបជាង ការផ្សព្វផ្សាយ ការច្នៃប្រឌិត និង បច្ចេកវិទ្យាត្រូវបានបង្កើនឡើង ។
- ឧ . មានជូនវត្ថុអនុស្សាវរីយ៍ បញ្ចុះតំលៃ ឬ មានការដឹកជញ្ជូនដល់ទីកន្លែង ជាដើម



ហាងជួសជុល និងមានលក់គ្រឿងបន្លាស់គ្រប់ប្រភេទ ដោយដាក់តាំងបង្ហាញ អោយអតិថិជនឃើញ ជាឱកាសមួយធ្វើឱ្យ ហាងមានអតិថិជនច្រើន ។





**មេរៀនទី ៦ : ជំនាញ និង សមត្ថភាព
របស់សិក្ខាកាមដើម្បីធ្វើជំនួញខ្នាតតូច**

- ☞ **ជំនាញ** : គឺជាអ្វីមួយដែលមនុស្សរៀនធ្វើ ។
- ឧទាហរណ៍** : ណាយ បានរៀនជួសជុល វិទ្យុ និង ទូរទស្សន៍អស់រយៈពេល៦ ខែ
ណារី បានសិក្សាវគ្គគ្រូបង្រៀនអស់រយៈពេល ២ ឆ្នាំ ។

- ☞ **សមត្ថភាព** : គឺជាអ្វីមួយដែលមនុស្សរៀនធ្វើយ៉ាងងាយ ឬ អាចធ្វើបានល្អ ។
- ឧទាហរណ៍** : ណាយ បានជួសជុលទូរទស្សន៍ និង វិទ្យុអស់រយៈពេល ៣ឆ្នាំ
ណារី បានបង្រៀននៅបឋមសិក្សាអស់រយៈពេល៤ ឆ្នាំ ។



ជំនួញខ្នាតតូចរបស់ខ្ញុំគឺ :

ខ្ញុំមានជំនាញ និង សមត្ថភាព ទាំងនេះ :

ជំនួញខ្នាតតូចរបស់ខ្ញុំ នឹងត្រូវការ ជំនាញ ទាំងនេះបន្ថែមទៀត :



ជំនាញ : គោលការណ៍គ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុស្របច្បាប់
សម្រាប់ការងារ : គោលការណ៍គ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុស្របច្បាប់
យុវជន និង ក្រុមគ្រួសារ



មេរៀនទី ៧:
ការកំណត់ឱកាសដែលមានរួចហើយសំរាប់ធ្វើជំនួញ

ឱកាសដែលមានសំរាប់ធ្វើជំនួញ គឺត្រូវយល់ដឹងពីការផ្គត់ផ្គង់ និង តម្រូវការ សំរាប់ផលិតផល ឬ សេវាកម្មដែលផ្តល់អោយ ព្រមទាំងទីកន្លែងដែលមានតម្រូវការ ប្រភេទអតិថិជន និងរបៀបដែលឱកាសថ្មី ដែលបានបង្កើត ។

- ☞ **ការស្រៀមសេចក្តីមុខរបរ** : ជាប្រភេទជំនួញបែបលក់ផលិតផល ឬ បែបសេវាកម្ម ។
- ☞ **ការស្ថាបស្ថាបនាមតិ** : ការស្ថាបស្ថាបនាមតិ នៅតាមតំបន់នីមួយៗ ដែលយើងបំរុងនិងចាប់ផ្តើមជំនួញ ។
- ☞ **ទីកន្លែង ឬ ទីតាំង** : ដើម្បីប្រកបជំនួញបាន ទាមទារអោយមានទីកន្លែងពិតប្រាកដដូចជា នៅទីក្រុង ឬ ក្នុង សហគមន៍ ឬ តាមជនបទ ។
- ☞ **ការផ្គត់ផ្គង់វត្ថុធាតុដើម** : សំរាប់ផ្គត់ផ្គង់ទៅលើជំនួញខ្នាតតូច
- ☞ **អតិថិជន** : ប្រភេទអតិថិជនដែលនឹងប្រើប្រាស់ផលិតផល ឬ សេវាកម្មរបស់យើងជាក្រុមមនុស្ស ឬ ប្រភេទមនុស្ស ដូចជា កុមារ មនុស្សវ័យកណ្តាល មនុស្សចាស់ ឬ អ្នកមានជីវភាពធូរធារ ឬ អ្នកមានជីវភាពមធ្យម ។



ជំនួញខ្នាតតូចរបស់ខ្ញុំគឺ :

ជំនួញរបស់ខ្ញុំមានតម្រូវការតិចតួច ឬពុំមានតម្រូវការសំរាប់ ផលិតផល ឬ សេវាកម្ម ដូច្នេះខ្ញុំត្រូវការធ្វើការដូចខាងក្រោម :

ជំនួញរបស់ខ្ញុំមានតម្រូវការ សំរាប់ ផលិតផល ឬ សេវាកម្មរបស់ខ្ញុំ :

កន្លែងទាំងនេះ មានតម្រូវការសំរាប់ ផលិតផល ឬ សេវាកម្មរបស់ខ្ញុំ :

មនុស្ស ឬ ក្រុមមនុស្សទាំងនេះ នឹងប្រើប្រាស់ផលិតផល ឬ សេវាកម្មរបស់ខ្ញុំ :



មេរៀនទី ៨ :
ផែនការ និង ធនធានដើម្បីចាប់ផ្តើមជំនួញ

មានប្រភពធនធាន ៣ ប្រភេទដើម្បីចាប់ផ្តើមជំនួញ :

- ☞ **ប្រភពធនធានមនុស្ស** : គឺក្រុមមនុស្ស ឬមនុស្សដែលត្រូវការ ដើម្បីអោយជំនួញមានដំណើរការ។ មនុស្សទាំងអស់អាចរាប់បញ្ចូលទាំងអ្នកមាន ជំនាញ និង អ្នកគ្មានជំនាញ ធ្វើការពេញ ម៉ោង និង ធ្វើការពាក់កណ្តាលម៉ោង។
- ☞ **ប្រភពធនធានសំភារៈ** : គឺសំភារៈដែលត្រូវការដើម្បីដំណើរការជំនួញ ដែលរួមមានម៉ាស៊ីន ឧបករណ៍ ឬ សំភារៈវត្ថុធាតុដើមដែលត្រូវការដើម្បីដំណើរការ ផលិត ផលិតផល ឬ សេវាកម្ម។
- ☞ **ប្រភពធនធានហិរញ្ញវត្ថុ** : គឺថវិកាដែលនឹងត្រូវការចាំបាច់ ដើម្បីដំណើរការជាមូលដ្ឋានប្រចាំថ្ងៃ ឬ ជា ប្រាក់តំកល់។ ទាំងនេះរួមបញ្ចូលទាំងប្រាក់ ចំណាយលើ ថ្លៃផ្សេងៗ ដូចជា ថ្លៃភ្លើងអគ្គិសនី ថ្លៃផ្ទះ ឬ ថ្លៃទឹក ។ល។

● **ចំណាយថ្លៃបណ្តាក់ទុន :**

- ដើមទុន
- ម៉ាស៊ីន ឬ ឧបករណ៍ផ្សេងៗ
- សំភារៈ ឬ ផលិតផលផ្សេងៗដើម្បីចាប់ផ្តើមប្រតិបត្តិការ

● **ចំណាយប្រតិបត្តិការ:**

គឺចំណាយប្រចាំថ្ងៃ ប្រចាំសប្តាហ៍ ប្រចាំខែ ដើម្បីរក្សាជំនួញអោយមានដំណើរការ :

- ប្រាក់ខែ
- សំភារៈ
- ថ្លៃជួល



**មេរៀនទី ៩ : ការដាក់ប្រមាណ
ការចំណាយ ចំណូល និង ការវាស់កំរិតចំណេញ**

ប្រាក់ចំណេញ = ប្រាក់ចំណូល - ប្រាក់ចំណាយ



ប្រភពរបស់ នាយកដ្ឋានអប់រំក្រៅប្រព័ន្ធ និង យុវជនស្តុ



មេរៀនទី ១០ :
មូលដ្ឋាននៃការគិតបញ្ជី

អ្នកជំនួញនឹងធ្វើការត្រួតពិនិត្យផលចំណេញ ឬ ការចំណាយនៃជំនួញនៅរៀងរាល់ចុងខែ ។ គេនឹងពិនិត្យនៅលើបញ្ជីដែលមាន ។ ការមានបញ្ជី មានភាពងាយស្រួល ចាំនូវចំណូល និងចំណាយប្រចាំថ្ងៃដែលជាភស្តុតាងងាយស្រួលត្រួតពិនិត្យថវិកា ងាយស្រួលទូទាត់បញ្ជី ។

វិក្កយប័ត្រ ក៏មានសារៈសំខាន់ក្នុងការបង្ហាញដល់អ្នកទូទាត់បញ្ជី ។

ទំរង់បញ្ជីកត់ត្រា ចំណូល និង ចំណាយ

បញ្ជីកត់ត្រា ចំណូល ចំណាយ

កាលបរិច្ឆេទ	ការពិពណ៌នា	ចំណូល	ចំណាយ	តុល្យភាព
សរុប :				



គំរូវិក្កយប័ត្រ

ហាង, តូប :

វិក្កយប័ត្រ

ទូរស័ព្ទ :

Shop :

Tel :

No./ លេខ :

INVOICE

ថ្ងៃទី :

ល.រ N°	ឈ្មោះទំនិញ Name of goods	ចំនួន Quantity	តំលៃរាយ Unit price	តំលៃសរុប Amount
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
" ជាអក្សរ "			TOTAL/ សរុប :	

អ្នកទិញ

អ្នកលក់



កិច្ចការបច្ចេកទេសរបស់ហាង ភ្នំពេញសប



ភ្នំពេញ សប
PHNOM PENH SHOP

OFFICE : N° 163 B, St.110 / Norodom, Dist. Wat Phnom, Precint Don Penh, Kingdom of CAMBODIA

☎ : 360 575, 300 678, 018 818 816, Fax : 855.23 310 678

Canon
SHARP
Panasonic

វិក័យប័ត្រ **N° 002050**
SALES INVOICE Date.....

ប្រគល់ទៅ
Bill To :
អាសយដ្ឋាន
Address :

IN-DOOR & OUT-DOOR SERVICES. ដៃជួសជុល ខាងក្នុង & ខាងក្រៅ

ល.រ No	រាយឈ្មោះទំនិញ Description	បរិមាណ Quantity	តំលៃរាយ Unit Price	តំលៃសរុប Amount
1	copy A4	188	55	10400 ⁺
2	ខ្សែ ឃ្លា	1	3500	3500 ⁺
3	copy A4	102	55	5700
4	កញ្ចប់ ឃ្លា	1 គ្រឿង	2000	2000
5				
6				
7				
8				
9				

* ទំនិញដែលទិញរួច មិនអាចផ្ទេរវិញបានទេ
Goods Sold are Not Refundable.
* មុខទំនិញពិតជាត្រឹមត្រូវ
Received the Goods Listed
Herein Good Condition.
អ្នកទទួល, RECEIVER

សរុបទឹកប្រាក់ / TOTAL : 22600⁺...
ប្រាក់កក់ / Deposit :
នៅខ្លះ / Balance :
Cheque Deposit. Cash.

អ្នកបញ្ជី SIGNATURE
BOHS HNEP WONG
[Signature]



មេរៀនទី ១១ :
ការសន្សំ និង ការបណ្តាក់ទុនឡើងវិញ

ការសន្សំ និង គំរោងនៃការបណ្តាក់ទុនឡើងវិញនៅក្នុងជំនួញ គឺដើម្បីរក្សាជំនួញអោយមាន ដំណើរការល្អ ដើម្បីដោះស្រាយជាមួយនឹងការរអាក់រអួល ឬ ដើម្បីចំណាយក្នុងភាពចៃដន្យ ក្នុងការ ធ្វើជំនួញនៅពេលអនាគត ។

☞ ការសន្សំលុយ :

- ១. បានមកពីប្រាក់ចំណូល ឯប្រាក់សន្សំមិនមែនជាប្រាក់ច្រើននោះទេ វាមានកំណត់ដោយយោងទៅតាម តំលៃសំភារៈ ឬ ឧបករណ៍ និង រយៈពេលប្រើប្រាស់ (តំលៃកាត់រំលោះ) ។
 - ២. មួយទៀតការសន្សំបានមកពីប្រាក់ចំណេញ គឺប្រាក់សន្សំ ឬ ប្រាក់ដែលមិនបានចំណាយ ។ វាជាប្រាក់ សន្សំ សំរាប់ប្រើដើម្បីកែប្រែ ឬ ធ្វើអោយប្រសើរឡើងនូវស្ថានភាពគ្រួសារ ឬ សំរាប់ចំណាយលើ ជំនួញ ។
- ការសន្សំប្រាក់ទុក សំរាប់ប្រើនៅក្នុងករណីបន្ទាន់ណាមួយនៅក្នុងជំនួញ ។
 - ការសន្សំអាចធ្វើបានជា រៀងរាល់ថ្ងៃ សន្សំជាសប្តាហ៍ ឬ សន្សំរាល់ខែ ។
 - ការដកប្រាក់សន្សំដើម្បីប្រើប្រាស់ មិនត្រូវខ្វល់ខ្វាយចំពោះការបង់ថ្លៃការប្រាក់ទេ ប៉ុន្តែគួរចងចាំថា ត្រូវតែដាក់ប្រាក់នៅក្នុងប្រអប់សន្សំវិញ ។



**មេរៀនទី ១២ : សក្តានុពលបញ្ហា
ដែលកើតមានឡើង និង ការដោះស្រាយបញ្ហា**

ជាទូទៅនៅក្នុងការធ្វើជំនួញ បញ្ហាខ្លះតែងតែកើតមានឡើង ដូច្នេះត្រូវធ្វើការដោះស្រាយជាមួយ
នឹងស្ថាន ភាពនោះ ដើម្បីអោយ ពួកគេជៀសវាងនូវបញ្ហាទាំងនោះ ។

ឧទាហរណ៍ :

១. ម្ចាស់ហាងកំពុងជាប់រវល់ជាមួយអតិថិជន ហើយសហគ្រិនបានចូលមកហើយម្ចាស់ហាងមិនបាន
ចាប់អារម្មណ៍ ខ្លាំងជាមួយសហគ្រិនថ្មីទេ ។

តើសហគ្រិនថ្មីធ្វើដូចម្តេច ចំពោះស្ថានភាពបែបនេះដើម្បីសំរេចគោលបំណង ?

២. សហគ្រិនថ្មីចង់ទិញឧបករណ៍កាត់សក់ខ្លះៗជាឥណទាន (ប្រាក់កម្ចី) ។

តើអ្នកធ្វើដូចម្តេចដើម្បីសំរេច គោលដៅ ?

អ្នកលក់ឧបករណ៍សប្បាយចិត្តយ៉ាងខ្លាំងដោយមានអតិថិជនថ្មី ។

តើអ្នកលក់ចង់ដឹងអ្វីខ្លះនិងអោយ មានទំនុកចិត្តជាមួយអតិថិជន?

តើធ្វើអោយប្រាកដដោយរបៀបណាដើម្បីអោយថ្លៃឧបករណ៍ត្រូវ បានសងមកវិញ ? ។



សូមអគុណចំពោះ
ការចំណាយពេលវេលា
ចូលរួមក្នុងវគ្គសិក្សានេះ
សូមជូនពរអោយជួបតែសំណាចល្អ
និងជោគជ័យក្នុងការប្រកប
អាជីវកម្មរបស់លោកអ្នក



ជំនួញខ្នាតតូចរបស់សុភី

សុភី ទើបនឹងរៀនចប់ជំនាញជួសជុលម៉ូតូ ហើយបានទៅបើករបរជួសជុលម៉ូតូ និង លក់សំភារៈម៉ូតូ នៅក្បែរផ្សារក្នុងភូមិគាត់ ។

- ថ្ងៃទី ០១ ខែមករា គាត់បានទិញពោះរៀនកង់ ៥ ក្នុង ១ តំលៃ ៧០០០រៀល ។ ទិញច្រវ៉ាក់ ២ ក្នុង ១ តំលៃ ៣០០០០រៀល ។
- ថ្ងៃទី ០៥ គាត់បាន ដូរច្រវ៉ាក់ម៉ូតូជូនភ្ញៀវចំនួន ៣ ហើយបានចំនួនលុយសរុប ១២០០០០រៀល និងបានសប់ពោះរៀនកង់បាន ៥០០០រៀលទៀត ។
- ថ្ងៃទី ០៦ គាត់បានប្តូរប្រេងម៉ាស៊ីន ជូនភ្ញៀវ បាន ២៥០០០រៀល ទៀត និងជួសជុលបាន ២០០០រៀល ។
- ថ្ងៃទី ១៥ គាត់ត្រូវបង់ថ្លៃជួលផ្ទះ ១២០០០០រៀល និង ថ្លៃទឹក និងភ្លើង អស់ ២០០០០រៀលទៀត ។
- ថ្ងៃទី ១៨ ដោយការឆ្នើសប្រហេសគាត់បានធ្វើអោយម៉ូតូភ្ញៀវខូចថ្នាំពណ៌ គាត់សងគេអស់ ១៥០០០រៀល ។
- ថ្ងៃទី២៧ ភ្ញៀវម្នាក់ដែលគាត់បានប្តូរពោះរៀនកង់ម៉ូតូអោយនោះ បានមករករឿងគាត់ដោយចោទថា សុភីកុហកបោកប្រាស់ ដោយដាក់ពោះរៀនអន់ហើយកុហកថាល្អ និងគិតតំលៃថ្លៃ ក្រោយពីសំរបសំរួលសុភីត្រូវបង់សងអស់ ២០០០ រៀលទៀត ។

សុភី ពិបាកចិត្តណាស់ ហើយគាត់ពុំបានដឹងថាខ្លួនចំណេញរឺ ខាតទេក្នុងខែមករានេះ គាត់មកពឹងអ្នកអោយជួយដោះស្រាយ ។

សំណួរ

១. តើសុភីទទួលបានចំណូលប៉ុន្មាន និងចំណាយប៉ុន្មានដែរ ក្នុងខែមករានេះ?
២. តើសុភីចំណេញរឺ ខាត ? បើចំណេញប៉ុន្មាន ? បើខាតប៉ុន្មាន ?
៣. តើគាត់គួរកវិចិសាស្ត្រដូចម្តេចទៀតដើម្បីអោយមុខរបរ របស់គាត់កាន់តែប្រសើរ ?