

من خلال هذا المقال سوف نقوم بتسليط الضوء على ثلاثة عشرة نصيحة تناولتها فى كتابى الجديد (مالاعرفه عن البيع والمبيعات) والتى ستاخذ بيدك الى المسار الصحى فى عالم البيع والمبيعات حيث من خلال تطبيق هذه النصائح فى حياتك العملية فى عالم البيع والمبيعات ستلاحظ الفرق الكبير فى وضعك الوظيفى والزيادة الفعلية فى مبيعاتك وبالتالى تحسين ادائك العملى وحياتك العملية فى مجال البيع والمبيعات وكل هذا سينعكس بصورة ايجابية على العائد المادى الجيد وزيادة فرص الترقية والحصول على مهام عمل جيدة وجديدة وبناء صورة ايجابية لك فى عالم البيع والمبيعات لدى الاخرين ولدى المنشأة التى تعمل بها ماعليك سوى تطبيق ماسوف نقدمه لك من هذه النصائح الثلاثة عشرة وسترى الفرق بنفسك وتتمثل هذه النصائح الثلاثة عشرة فى مايلى :

النصيحة الاولى:

لا تتعامل مع كلمة (لا) بمفهومها الظاهرى بل اجعلها تعنى (لاتقبل كلمة لا) فقول العميل لا ليس بالضرورة ان يعنى رفض العميل لك او لاتمام الصفقة فربما لا تعنى لاحقا سنعقد الصفقة وليس الان.

النصيحة الثانية:

تعلم الفرق بين الاصرار والالاح فكن مثابرا ذو اصرار ولا تكن ملحا فالمثابرة والاصرار معناها استمرار العرض بين فترة واخرى وفقا لحالات العميل مع ابتكار اساليب عرض جديدة اما الالاح فهو اتمام الصفقة باى شكل من الاشكال وبغض النظر عن اى عامل .

النصيحة الثالثة:

تعلم المرور من خلال الفروع للوصول الى الاصول اى صاحب مساعدى صاحب القرار لحين الوصول الى صاحب القرار نفسه من خلالهم .

النصيحة الخامسة:

قدم شىء لعميلك مقابل لاشىء اذ ليس من الضرورى اتمام الصفقة فى نفس اليوم او الحصول على مكسب عند الزيارة بل يكفى ان تقوم بخدمة العميل وتقديم شىء يجعله يحب التعامل معك دون ان يحس بانك استغلالي .

النصيحة السادسة:

تعلم ان تقول لا للعميل بطريقة نعم اذ تحتاج احيانا لقول كلمة لا لبعض العملاء المماطلين او المزعجين ولكن قول كلمة لا مباشرة سيفقدك الود لهذا عليك قولها بصيغة نعم مثال عند طلب عميل منك زيارته وانت لاتود الزيارة لا تقول له مباشرة لاسطيع بل قل حسنا سوف اقوم بزيارتك حال عودتى من رحلة ما او الانتهاء من العروض او لاي سبب اخر تذكر قل لا بطريقة نعم .

النصيحة السابعة:

وطد علاقتك مع عملائك - مديرك - مشرفك - فريق البيع بشركتك - مناديب الشركاتك الاخرى ولا تنسى وانت تفعل ذلك بان تتعلم من تجارب واخطاء الاخرين وجمع كافة المعلومات والبيانات عن عملائك.

النصيحة الثامنة:

قدم نفسك بأسلوب مميز ومثير للعميل مثل انا احمد خبير البيع .

النصيحة التاسعة:

حقق الشهرة من خلال انجاز كسب الصفقات التى عجز عنها الاخرين .

النصيحة العاشرة:

حب عملك كمندوب مبيعات ودلل عميلك واجعله يشعر انه المميز الوحيد لديك دردش معه دون كل كلمة مهمه يقولها فى دفترتك او مفكرتك كشف حساب مبسط له ...الخ وانت تفعل ذلك ادعم عميلك ببعض الكلمات الداعمة والمشجعة مثل سوف اقوم بكافة وسائل المساندة عند شرائك للمنتج ..الخ

النصيحة الحادية عشرة:

ادرس مزايا المنتج الخدمة جيدا وهيء نفسك لعملية البيع بشكل ايجابى وتصور ان عملائك يشترون منك وانت تنهى الصفقة وتذكر بان العميل لا يشتري منك المنتج وانما يشتري فوائد المنتج لذا احرص على اظهار الفوائد .

النصيحة الثانية عشرة:

استخدم مبدأ التناقض السحري والذي هو (سوف احقق النجاح المالى والمتعة بدرجة كبيرة عندما اتوقف عن محاولة الحصول على ما اريد كبائع وابدا بمساعدة عملائى فى الحصول على ما يريدون)

النصيحة الثالثة عشرة:

قم بزيارة العميل وزيادة عدد الزيارات واطافة زيارة جديدة لعميل جديد فى اليوم وتذكر بان عملية البيع تبدأ بعد اتمام الصفقة.

برعاية جروب وظيفتى

[/https://www.facebook.com/groups/116764198525135](https://www.facebook.com/groups/116764198525135)



Wazifty Make your future
with us ...

<https://www.facebook.com/groups/116764198525135/>