كتبت بوست بإنّ الاهتمام بالأناقة مش عنصر أساسيّ في البيع

فأكتر من حدّ ردّ وقال إنّ الأناقة بتكون مهمّة في حالة بيع المنتجات الغالية - مثل السيّارات أو العقارات

فخلّينا نناقش الموضوع ده من خلال استعراض بعض النقاط - وهي :-

-

[#النقطة\_الأولى](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%82%D8%B7%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%84%D9%89?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWPQtrxNUoKldnHz7eRrckaZBdK-9bS8GgbbedrO92MJZazC7a6MhbDzbhrdqJbRB-3fm62n1lERQy8vh9k5hG1RuFGfUFjOohYHoBEXbHrybuEsu_8rtMxEPyUx5VcbJpx4aSGQI0KFakiVrX6gb2NascD-D3sVy6uYuEEBinz_wecz6x97orHvKnf3wP-HrPfSIRP7_nSJA38ALeUXqrz&__tn__=*NK-R) /

-

[#دا\_قصر\_ديل\_يا\_ازعر](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AF%D8%A7_%D9%82%D8%B5%D8%B1_%D8%AF%D9%8A%D9%84_%D9%8A%D8%A7_%D8%A7%D8%B2%D8%B9%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWPQtrxNUoKldnHz7eRrckaZBdK-9bS8GgbbedrO92MJZazC7a6MhbDzbhrdqJbRB-3fm62n1lERQy8vh9k5hG1RuFGfUFjOohYHoBEXbHrybuEsu_8rtMxEPyUx5VcbJpx4aSGQI0KFakiVrX6gb2NascD-D3sVy6uYuEEBinz_wecz6x97orHvKnf3wP-HrPfSIRP7_nSJA38ALeUXqrz&__tn__=*NK-R)

-

في البيع - أهمّ عنصر هو ((((( القيمة )))))

-

يعني إيه القيمة ؟!

القيمة يعني النفع

يعني المكاسب ناقص الخسائر

-

لو منتج معيّن هيعطيني مكاسب أكتر ما هيحمّلني خساير - فهوّا منتج ذو قيمة إيجابيّة

لو انا معايا تمن المنتج ده وكنت محتاجه - أصبح عندي ما نسمّيه ( الطلب )

-

الطلب هو تطوّر الاحتياج

الاحتياج لو قابله منتج ذو قيمة - هيحصل طلب

لو المنتج متوافر والثمن موجود - هيحصل بيع

-

فحضرتك محتاج كبائع تبحث عن حدّ عنده الاحتياج - وعنده الثمن

دورك إيه بقى ؟!

دورك هو [#إظهار\_القيمة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A5%D8%B8%D9%87%D8%A7%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D9%82%D9%8A%D9%85%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWPQtrxNUoKldnHz7eRrckaZBdK-9bS8GgbbedrO92MJZazC7a6MhbDzbhrdqJbRB-3fm62n1lERQy8vh9k5hG1RuFGfUFjOohYHoBEXbHrybuEsu_8rtMxEPyUx5VcbJpx4aSGQI0KFakiVrX6gb2NascD-D3sVy6uYuEEBinz_wecz6x97orHvKnf3wP-HrPfSIRP7_nSJA38ALeUXqrz&__tn__=*NK-R) - دا الدور الحقيقيّ والوحيد للبيّاع

-

البيّاع اللي بيستبدل كلمة ( إظهار ) بكلمة ( صناعة ) القيمة - بيبقى نصّاب - لإنّه بيصنع قيمة غير حقيقيّة

-

البيّاع اللي بيستهدف عميل ما عندوش احتياج - أو مش معاه الثمن - يبقى أهمل في المذاكرة قبل البيع

-

البيّاع اللي ما بيعرفش يبروز القيمة - يعني يظهر المكاسب - ويبرّر الخساير - يبقى بيّاع خايب

-

يعني إيه يظهر المكاسب

يعني يقول لي الفيلّا دي أي نعم ب 50 مليون جنيه - لكنّها مع الزمن هتزيد بقيمة 10 مليون جنيه سنويّا مثلا

والفيلّا دي قريّبة من منطقة النادي اللي هيتبنى مستقبلا في المدينة - فلو كلّ فيلّا في المدينة سعرها بيزيد 10 مليون جنيه سنويّا - فدي هتزيد 15 مليون سنويّا

دي المكاسب

-

بينما الخساير - اللي همّا ال 50 مليون جنيه - فدورك إنّك تبرّرهم - فتقول له مثلا إنّ نظام السداد عندنا هيخلّيك ما تدفعش ال 50 مليون مرّة واحدة - ولكنّك هتدفعهم بالشكل الفلانيّ

-

دور البيّاع إنّه يواجه تخوّفات العميل ويردّ عليها - فيقول له مثلا شركتنا بقالها إكس سنة في السوق - عملت مشروع كذا وسلّمته في ميعاده سنة كذا - وبعده عملت مشروع كذا سنة كذا وسلّمته في ميعاده - وهكذا

فهوّا كده بيواجه المخاوف اللي عند العميل

-

فين بقى في كلّ ما سبق محلّ الإعراب بتاع بدلة البيّاع أو ساعته الغالية !!!

-

الحقيقة إنّ الاهتمام باللبس بالنسبة للبيّاع ما هو إلّا ( قصر ديل )

-

يعني إيه ؟!

-

يعني البيّاع مش عارف يعمل كلّ الشغل اللي فات ده - ولا هوّا يعرفه أصلا - ولا يعرف حاجة عن البيع - ولا يعرف حاجة عن شرائح السوق والاستهداف - ولا يعرف حاجة عن الإجابة عن اعتراضات العميل

هوّا مش مذاكر كلّ ده - ولا مستعدّ يتعب نفسه في المذاكرة

-

يبقى إيه

يبقى تضرب بدلة غالية - وتلبس ساعة غالية - وتحطّ بيرفيم فاخر - وهتبيع - خلصانة

-

[#النقطة\_الثانية](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%82%D8%B7%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWPQtrxNUoKldnHz7eRrckaZBdK-9bS8GgbbedrO92MJZazC7a6MhbDzbhrdqJbRB-3fm62n1lERQy8vh9k5hG1RuFGfUFjOohYHoBEXbHrybuEsu_8rtMxEPyUx5VcbJpx4aSGQI0KFakiVrX6gb2NascD-D3sVy6uYuEEBinz_wecz6x97orHvKnf3wP-HrPfSIRP7_nSJA38ALeUXqrz&__tn__=*NK-R)

-

[#ترتيب\_الأولويّات](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%B1%D8%AA%D9%8A%D8%A8_%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%84%D9%88%D9%8A%D9%91%D8%A7%D8%AA?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWPQtrxNUoKldnHz7eRrckaZBdK-9bS8GgbbedrO92MJZazC7a6MhbDzbhrdqJbRB-3fm62n1lERQy8vh9k5hG1RuFGfUFjOohYHoBEXbHrybuEsu_8rtMxEPyUx5VcbJpx4aSGQI0KFakiVrX6gb2NascD-D3sVy6uYuEEBinz_wecz6x97orHvKnf3wP-HrPfSIRP7_nSJA38ALeUXqrz&__tn__=*NK-R)

-

يعني تقصد إنّ الشكل مش مهمّ ؟! - دا حتّى الحكمة بتقول ( الشكل جزء من المضمون )

-

لأ طبعا - الشكل مهمّ - لكن مهمّ بردو تكون عارف إنّ الشكل دا هوّا آخر الأولويّات

-

بل بالعكس - اهتمامك الزائد بالشكل - هيكون ليه مردود عكسيّ !

يعني إيه ؟!

-

يعني أنا لو داخل عليّا واحد لابس لبس مبالغ فيه - الطبيعيّ هيكون عندي تصوّر مبدئيّ إنّ المنتج غالي بشكل مبالغ فيه - ولّا إيه ؟!

دي حاجة

-

الحاجة التانية - والأخطر - إنّي هاتوقّع إنّ المنتج ( فاضي من جوّا ) - عشان كده بتحطّوا بهارات كتير عشان أنا انبهر فآكل وخلاص

-

لكن لو لقيت البيّاع لابس لبس معتدل - هابتدي اتكلّم معاه بأريحيّة - واحنا الاتنين هندخل بسرعة وبسهولة على لبّ الموضوع - وهو مناقشة القيمة - المكاسب مقابل الخسائر

-

[#النقطة\_الثالثة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%82%D8%B7%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWPQtrxNUoKldnHz7eRrckaZBdK-9bS8GgbbedrO92MJZazC7a6MhbDzbhrdqJbRB-3fm62n1lERQy8vh9k5hG1RuFGfUFjOohYHoBEXbHrybuEsu_8rtMxEPyUx5VcbJpx4aSGQI0KFakiVrX6gb2NascD-D3sVy6uYuEEBinz_wecz6x97orHvKnf3wP-HrPfSIRP7_nSJA38ALeUXqrz&__tn__=*NK-R)

-

[#انتا\_اتخضّيت](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%86%D8%AA%D8%A7_%D8%A7%D8%AA%D8%AE%D8%B6%D9%91%D9%8A%D8%AA?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWPQtrxNUoKldnHz7eRrckaZBdK-9bS8GgbbedrO92MJZazC7a6MhbDzbhrdqJbRB-3fm62n1lERQy8vh9k5hG1RuFGfUFjOohYHoBEXbHrybuEsu_8rtMxEPyUx5VcbJpx4aSGQI0KFakiVrX6gb2NascD-D3sVy6uYuEEBinz_wecz6x97orHvKnf3wP-HrPfSIRP7_nSJA38ALeUXqrz&__tn__=*NK-R)

-

هل حضرتك متخيّل إنّك رايح تبيع فيلّا ب 50 مليون جنيه لواحد - الواحد ده هيتخضّ بساعتك الغالية !!

-

حضرتك متخيّل إنّ واحد عنده 50 مليون جنيه على هامش أعماله - مطلّعهم على جنب لوحدهم كده عشان يشتري بيهم فيلّا - يبقى هوّا عنده كام

اللي عنده الكام ده - هيتخضّ بالمرسيدس اللي انتا داخل عليه بيها ؟!

-

ثمّ - وده الأخطر

هل حضرتك متخيّل إنّه مصدّق إنّ المرسيدس بتاعتك - كان إيه اللي رماك ع المرّ

-

هل انتا متخيّل إنّه مش عارف إنّ الساعة دي مضروبة - أو ع الأقلّ انتا شاريها بمرتّب سنة من شغلك عشان تترسم بيها

ما هو كان نفع نفسه حضرتك

-

إيه اللي مخلّيك شغّال بيّاع يعني لمّا انتا عندك مرسيدس ولابس ساعة ب 50 ألف دولار - واخد الشحططة هواية مثلا - ولّا عليك ندر تشتغل بيّاع - ولّا دي وصيّة والدتك ليك قبل ما تموت يعني - ما هو اللي أمرّ منّه يا فندم

-

إيه اللي رماك تشتغل بيّاع وتتشحطط الشحططة دي لمّا انتا غنيّ ومعاك مرسيدس ولابس بدلة غالية وساعة غالية

ما هو كلّه تمثيل

-

إنتا متخيّل إنّ اللي معاه 50 مليون للفيلّا فقط - مش عارف تاريخك ؟! همّا الملايين دي بتتلقى في الشارع - ما هو جايبها من أيّام ما كان بيفطر على عربيّة الفول - وعدّى عليه بشر أشكال وألوان

جاي انتا النهارده تقرطسه بساعة غالية ؟!

-

يقوم ابنك انتا - يضحك عليّا انا - ويبيع لي البتاعة دهيّا - ويقول لي دي بتقزقز لبّ

-

للأسف الفقراء بيتخيّلوا إنّ الأغنياء بيبصّوا للحاجات دي زيّ ما الفقراء بيبصّوا ليها

-

عشان انتا فقير - وبتنبهر بالمرسيدس - فمتهيّأ لك إنّ الغنيّ هينبهر بيها - دا معاه رولز رويس ده

-

يبقى إيه - يبقى تعيش عيشة أهلك

إلبس حلو وكلّ حاجة - لكن ما تصدّقش نفسك وتعيش الدور وتتوهم إنّك دخلت عليه بالبدلة الفيكتوريا سيكريت خلّيته مضى ع العقد وقتيّ !!

-

الحقيقة إنّ الأغنياء بيكونوا بقوا أغنياء لدرجة إنّهم ما بقوش بينبهروا بما ينبهر به الفقراء - فهتلاقيهم لابسين لبس عادي جدّا

بل - وده الأخطر - هتلاقيهم بدؤوا يتضايقوا من البس المبالغ فيه

فعمليّا - الناس دي لمّا تدخل عليهم بلبس معتدل - هتكون أقرب ليهم

-

طب انا البس لبس معتدل واروح اشتغلهم

هيفقسوك بردو

-

طب والحلّ ؟!

الحلّ إنّك تخلّيك على طبيعتك - وتشوف شغلك - انتا جاي تبيع - مش تتمنظر - شوف شغلك - وأنا هاشتري - لو مش هاشتري المنتج - هاشتريك انتا شخصيّا - يعني هاحترمك

-

[#النقطة\_الرابعة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%82%D8%B7%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%B1%D8%A7%D8%A8%D8%B9%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWPQtrxNUoKldnHz7eRrckaZBdK-9bS8GgbbedrO92MJZazC7a6MhbDzbhrdqJbRB-3fm62n1lERQy8vh9k5hG1RuFGfUFjOohYHoBEXbHrybuEsu_8rtMxEPyUx5VcbJpx4aSGQI0KFakiVrX6gb2NascD-D3sVy6uYuEEBinz_wecz6x97orHvKnf3wP-HrPfSIRP7_nSJA38ALeUXqrz&__tn__=*NK-R)

-

[#لا\_تلمع\_أكثر\_من\_الملك](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%84%D8%A7_%D8%AA%D9%84%D9%85%D8%B9_%D8%A3%D9%83%D8%AB%D8%B1_%D9%85%D9%86_%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%84%D9%83?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWPQtrxNUoKldnHz7eRrckaZBdK-9bS8GgbbedrO92MJZazC7a6MhbDzbhrdqJbRB-3fm62n1lERQy8vh9k5hG1RuFGfUFjOohYHoBEXbHrybuEsu_8rtMxEPyUx5VcbJpx4aSGQI0KFakiVrX6gb2NascD-D3sVy6uYuEEBinz_wecz6x97orHvKnf3wP-HrPfSIRP7_nSJA38ALeUXqrz&__tn__=*NK-R)

-

من أوائل الكتب اللي قرأتها أوّل ما قلت يا بيزنس - كتاب اسمه 48 قانون للسطوة

الكتاب ده المفروض تحفظه - مش تقرأه

فيه قانون مهمّ في الكتاب ده بيقول ( لا تلمع أكثر من الملك )

-

أنا شخصيّا بالتزم بالقانون ده - فما بالبسش لبس يثير حفيظة الطرف اللي قدّامي - ما بالبسش لبس يحطّني في مقام التحدّي ليه - بالبس لبس متعادل - عشان هوّا ما يركّزش في اللبس - ويركّز معايا في الموضوع

-

حضرتك لو حطّيت بيرفيم قويّ - فلازم تفهم إنّ الحيوانات بتفرض سيطرتها على مناطق نفوذها بالبيرفيم بتاعها

واحنا كبشر- عندنا نفس الصفة

-

البيرفيم القويّ بتاعك - هوّا منطقة نفوذ محيطة بيك - فلو دخلت عليّا بيها - أنا - كذكر - هحاربك - عشان اطردك من منطقة نفوذي - ما انا كمان ليّا منطقة نفوذ

-

فتجنّب بشدّة إنّك تحطّ بيرفيم قويّ في أوقات العمل - خصوصا البيرفيمات الذكوريّة

البيرفيمات دي معمولة عشان السهرة مع المدام - لكن لو حطّيتها الصبح وجيت دخلت عليّا بيها المكتب - فأنا هابقى عاوز أطردك من مكتبي - منطقة نفوذي

-

ممكن تكون انتا مذاكر كلّ حاجة في البيعة - والبيعة تمام - لكن أنا هارفضها

الحقيقة إنّ انا ما رفضتش البيعة - ولكن رفضتك انتا كبيّاع جاي يتحدّاني في منطقة نفوذي

-

معظم الرجال لن يدركوا هذه النقطة - لإنّها بتحصل في العقل الباطن

لكن - سواءا انتا كنت فاهمها أو لأ - فردّ الفعل هيكون واحد - وهو الرفض

-

يبقى القاعدة بتقول إيه - لا تلمع أكثر من الملك

-

إنتا بيّاع - أمّور ولابس كويّس ومسرّح شعرك شعراية شعراية وحاطط بيرفيم مثير - وأنا جاي اشتري منّك شقّة أنا ومراتي

وفجأة - تلاقيني خلّصت معاك الكلام بسرعة - وقولت لك طب هنشوف ونردّ عليك - وخدت المدام ومشيت

-

العكس صحح - إنتي بيّاعة - ومن ضمن وسائلك للبيع إغراء المشتري جنسيّا - عن طريق لبسك الضيّق والبيرفيم الأنوثيّ اللي حاطّاه - والمرقعة في كلامك مع المشتري

ففجأة لقيتي زوجة العميل قالت له احنا نسينا اللي مش عارف إيه - وقامت شادّاه من إيده وماشية

-

يبقى إيه

لا تلمع أكثر من الملك

ولا تتحدّى مناطق النفوذ

-

[#النقطة\_الخامسة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%82%D8%B7%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%A7%D9%85%D8%B3%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWPQtrxNUoKldnHz7eRrckaZBdK-9bS8GgbbedrO92MJZazC7a6MhbDzbhrdqJbRB-3fm62n1lERQy8vh9k5hG1RuFGfUFjOohYHoBEXbHrybuEsu_8rtMxEPyUx5VcbJpx4aSGQI0KFakiVrX6gb2NascD-D3sVy6uYuEEBinz_wecz6x97orHvKnf3wP-HrPfSIRP7_nSJA38ALeUXqrz&__tn__=*NK-R)

-

[#النصيحة\_الصحيحة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%B5%D9%8A%D8%AD%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%B5%D8%AD%D9%8A%D8%AD%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWPQtrxNUoKldnHz7eRrckaZBdK-9bS8GgbbedrO92MJZazC7a6MhbDzbhrdqJbRB-3fm62n1lERQy8vh9k5hG1RuFGfUFjOohYHoBEXbHrybuEsu_8rtMxEPyUx5VcbJpx4aSGQI0KFakiVrX6gb2NascD-D3sVy6uYuEEBinz_wecz6x97orHvKnf3wP-HrPfSIRP7_nSJA38ALeUXqrz&__tn__=*NK-R)

-

النصيحة الصحيحة هي استبدال نصيحة ( إهتمّ بمظهرك ) - لنصيحة ( لا تهمل مظهرك )

-

مش هيّا هيّا ؟!

لأ - مش هيّا هيّا

-

اهتمّ بمظهرك هيبقى نتيجتها إنّك بتحاول ترفع مظهرك من منطقة التعادل - لمنطقة الاهتمام والمبالغة

-

لكن - لا تهمل مظهرك - هيبقى نتيجتها إنّك هترفع مظهرك من منطقة الرثاثة - لمنطقة الاعتدال - وده المطلوب

-

مطلوب منّك لو هدومك مش نضيفة إنّك تنضّفها - لو متعوّد تلبس قميص مش مكوي - بقول لك إكوي القميص

لو مش متعوّد تحطّ بيرفيم - بقول لك حطّ بيرفيم - هادي

لو مش متعوّد تغسل سنانك - لأ - إغسل سنانك

لو بتتكلّم بلكنة مكسورة - اظبط لكنتك على لكنة القاهرة - اللكنة المعتدلة المستخدمة في الأفلام والمسلسلات ( العاديّة مش السجع بتاع اليومين دول ) - دي اللكنة الستاندرد عندنا في مصر - اللي ما حدّش هينتقدك عليها

لو فيه مصطلحات من مصطلحات المجال بالانجليزي - إهتمّ تنطقها النطق الصحيح - لكن ما تعوجش لسانك - إنطق النطق الصحيح وفقط

-

افهم إيه هيّا مساحة الكلام الفورمال - وافهم مناطق بدء وإنهاء الكلام

-

مساحة الكلام الفورمال يعني ما ينفعش تتكلّم مع العميل مثلا في حاجة شخصيّة - ما ينفعش يقول لك احنا ساكنين في منطقة كذا وعاوزين ننقل للقاهرة الجديدة - فتقول له أيوه ضروريّ تنقلوا من المنطقة دي عشان هيّا منطقة سيّئة - ما أبوه وامّه كانوا من المنطقة دي حضرتك

-

لو قالوا لك معلشّ اتأخّرنا على المقابلة عشان كنّا عند دكتور التخسيس - ما ينفعش تقول له أيوه لازم تخسّ - إنتا مال السيّدة والدة حضرتك - ما تصاحبش العميل - لكن قول له - ألف سلامة على حضرتك - وخشّ في الموضوع

-

إعرف مناطق بداية ونهاية الكلام

-

يعني بيقول لك معلشّ اتأخرنا عشان الطريق زحمة - فممكن في بداية الكلام تاخد 30 ثانية تتكلّموا عن إنّه فعلا الوقت ده من السنة بتكون الدنيا زحمة - أو الدنيا بتكون زحمة في الساعة دي بسبب خروج المدارس - ده اسمه آيس بريكنج - أو كسر الثلج - أو التمهيد للموضوع الأصليّ

-

لكن ! لازم تنتهي من الكلام ده بسرعة وتدخل في الموضوع

-

إفهم منطقة إنهاء الكلام - يعني لمّا تلاقي العميل بدأ يسألك عن الأقساط والدفعات - يبقى العميل بدأ يقفل الكلام - ما تاخدوش وترجّعه لمنطقة الشكاوى والمقترحات بقى- الراجل بيقفل - يا سلام - دا عزّ الطلب

-

إفهم نبرات الصوت - إمتى تتكلّم بصوت عالي وإمتى بصوت واطي وإمتى بصوت معتدل

-

لو بتقول ميزة في المنتج بتاعك - فطبيعي ترفع طبقة صوتك هنا

-

لكن لو العميل بيشتكي من حاجة وردّيت عليه بطبقة صوت عالية - فانتا بتتحدّاه - فهيردّ عليك بما يؤيّد الشكوى بتاعته - فانتا هتردّ برفض كلامه - وهتبقى خناقة

-

فالنصيحة الصحيحة هي

إهتمّ بشغلك الأصليّ - البيع - اللي هوّا إظهار المميّزات - اللي هوّا الردّ على مخاوف العميل

-

ذاكر قبل شغلك - يعني اختار الشريحة الصحيحة - الشريحة اللي معاها ثمن المنتج - ومحتاجاه بالفعل - عشان ما تحرقش كتير ع الفاضي

-

أخيرا - في الشكل والمظهر - إطلع من تحت الصفر - لمنطقة الصفر

لكن !! ما تفكرّش تطلع من الصفر نفسه لما فوق الصفر

خلّيك معتدل - ولا تتحدّى العميل - ولا تنافسه في منطقة نفوذه

-

[#نشوف\_شغلنا\_الله\_يكرمكوا](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%86%D8%B4%D9%88%D9%81_%D8%B4%D8%BA%D9%84%D9%86%D8%A7_%D8%A7%D9%84%D9%84%D9%87_%D9%8A%D9%83%D8%B1%D9%85%D9%83%D9%88%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWPQtrxNUoKldnHz7eRrckaZBdK-9bS8GgbbedrO92MJZazC7a6MhbDzbhrdqJbRB-3fm62n1lERQy8vh9k5hG1RuFGfUFjOohYHoBEXbHrybuEsu_8rtMxEPyUx5VcbJpx4aSGQI0KFakiVrX6gb2NascD-D3sVy6uYuEEBinz_wecz6x97orHvKnf3wP-HrPfSIRP7_nSJA38ALeUXqrz&__tn__=*NK-R)

-

أخيرا

شوف حلقة [#معادلة\_البيع](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D8%B9%D8%A7%D8%AF%D9%84%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%B9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWPQtrxNUoKldnHz7eRrckaZBdK-9bS8GgbbedrO92MJZazC7a6MhbDzbhrdqJbRB-3fm62n1lERQy8vh9k5hG1RuFGfUFjOohYHoBEXbHrybuEsu_8rtMxEPyUx5VcbJpx4aSGQI0KFakiVrX6gb2NascD-D3sVy6uYuEEBinz_wecz6x97orHvKnf3wP-HrPfSIRP7_nSJA38ALeUXqrz&__tn__=*NK-R)

من سلسلة [#مفاهيم\_مهمّة\_في\_البيزنس](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%85%D9%81%D8%A7%D9%87%D9%8A%D9%85_%D9%85%D9%87%D9%85%D9%91%D8%A9_%D9%81%D9%8A_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%B2%D9%86%D8%B3?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWPQtrxNUoKldnHz7eRrckaZBdK-9bS8GgbbedrO92MJZazC7a6MhbDzbhrdqJbRB-3fm62n1lERQy8vh9k5hG1RuFGfUFjOohYHoBEXbHrybuEsu_8rtMxEPyUx5VcbJpx4aSGQI0KFakiVrX6gb2NascD-D3sVy6uYuEEBinz_wecz6x97orHvKnf3wP-HrPfSIRP7_nSJA38ALeUXqrz&__tn__=*NK-R)

على قناة المكتب على اليوتيوب

وما تطلبش الرابط عشان بياخدوا بلوكّ