[#نصيحة\_من\_خبير](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%86%D8%B5%D9%8A%D8%AD%D8%A9_%D9%85%D9%86_%D8%AE%D8%A8%D9%8A%D8%B1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWe87qDvWJcr-KiSz9ShJohEOlbW6aktS8Q7M5j1eWwYeyfLAxBhkb13p2KuABx9Hn_x41Mg1rPZncnkKrPbBKHU-3ycPX1k5oN_QyMFxGXSCTCJmGIsJz6uXOQasC28sslr9PQuqij82GTQgCv8w8qd9He_j3zscOQaG-LTOi1TA&__tn__=*NK-R)

[#إزاي\_تخلي\_البنات\_تحبك](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A5%D8%B2%D8%A7%D9%8A_%D8%AA%D8%AE%D9%84%D9%8A_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%86%D8%A7%D8%AA_%D8%AA%D8%AD%D8%A8%D9%83?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWe87qDvWJcr-KiSz9ShJohEOlbW6aktS8Q7M5j1eWwYeyfLAxBhkb13p2KuABx9Hn_x41Mg1rPZncnkKrPbBKHU-3ycPX1k5oN_QyMFxGXSCTCJmGIsJz6uXOQasC28sslr9PQuqij82GTQgCv8w8qd9He_j3zscOQaG-LTOi1TA&__tn__=*NK-R)

.

امبارح قعدت في جلسة مع أحد المستثمرين المصريين ومندوب إحدى الشركات الهندية أثناء زيارته لمصر

الراجل دا كلمناه ع الإيميل من حوالي شهر

وبعت مواصفات المنتج بتاعه والسعر

.

والموضوع بسيط لدرجة إنه ما فيش فيه أي تفاصيل

لدرجة إن الشركات دي ما بيبعتوش عروض أسعار pdf وكده

هما سطرين

المنتج بالمواصفة الفلانية السعر كذا

ودمتم

.

المفروض ما فيش أي حاجة نقولها

تخيل المقابلة دي خدت وقت قد إيه

حوالي ساعة !!

.

من فترة رحت مع مستثمر آخر زيارة لمصنع عشان نقابل مهندس الإنتاج في المصنع ده عشان نسأله عن بعض المواصفات في إطار الزيارات الميدانية لإحدى الدراسات

رحنا لقينا مهندس الإنتاج مش موجود في اليوم ده !!

المفروض كده شكرا

نروح

.

لكن

قعدنا دردشنا مع مدير المصنع

الدردشة دي تاخد وقت قد إيه ؟!

ساعتين !!

.

الأسبوع ده مستثمر تالت بنعمل له دراسة بردو راح لوحده زيارات ميدانية لبعض المصانع

الزيارات خلصت بسرعة

.

هتصنعوا ايه ؟

كذا

طيب هات لنا عينات ونشوفها ونجربها ونتصل بحضرتك

.

طبعا شعور محبط جدا للمستثمر

.

وهنا خلينا نتكلم عن نقطة مهمة جدا

ألا وهي

إن استرسال النقاش في الزيارات اللي زي دي مهارة صعبة

فخلينا نناقش إزاي حضرتك تقدر تعمل ده

.

أولا

.

ذاكر الموضوع اللي رايح تتناقش فيه كويس

وحدد نقاط للنقاش

.

إنتا أول ما هتقعد مع ممثل الشركة اللي انتا رايحها

هتنسى كل حاجة

.

خصوصا لو كان الممثل دا من النوع اللي ما بيعرفش يتكلم

فهتلاقيه قاعد ساكت ومبتسم ومنتظرك تسأله

فمش هيعطيك أي تعبيرات وجه تساعدك في أي اتجاه

.

هنا هتظهر قيمة إنك تكون محدد نقاط للنقاش

.

وما فيش مانع لو تكون كاتبها كتذكير عندك على الموبايل

وتراجع الموبايل وإنتا قاعد مع الطرف الآخر

.

ثانيا

ذاكر الشركة اللي انتا رايحها

أو الشخص اللي انتا رايح له

.

ليلة الزيارة ادخل على موقع الشركة

صفحتهم على الفيسبوك

قناتهم على اليوتيوب

.

ادخل على بروفايل الشخص اللي انتا رايح تقابله على الفيسبوك

.

وكون خلفية عن الشركة أو الشخص

دا هيساعدك في الاسترسال في الكلام

.

وهيساعدك كمان في إضافة نقاط لقائمة النقاط اللي كنت رايح تتناقش فيها

.

ثالثا

اتكلم في أي هجايص في الأول

.

بلاش تبدأ النقاش في الموضوع محل الزيارة

لإنك هتلاقي نفسك بتسأل سؤال في كلمتين

بتاخد رد في كلمتين

وفجأه هتلاقي نفسك مش لاقي حاجة تقولها !!

.

اتكلم عن أي هجايص

يعني الراجل الهندي ده كلمه عن زيارته لمصر

الفندق عامل ايه

جربت الأكل المصري . معقول استحملت الشطة بتاعتنا

هاهاها

أي هجايص في الأول

.

لو فات خمس دقايق في الهجايص . كده انتا اللي هتقفل النقاش وقت ما تحب

دا بيسموه ال ice breaking

.

رابعا

بص في عين الشخص اللي بتكلمه بحنان

يا راجل

هههههههه

.

أنا بقول لك على سر من أسرار الصنعة

مش عاوز تطبقه . براحتك

.

عادة الشخص اللي هتقابله ده معتبر نفسه في حرب

هوا طرف وانتا طرف

.

حرب إيه يا عم . أنا رايح له في تعاون في شغل

.

أيوه حضرتك . ما هي دي حرب

مش انتا هتبيع ليه . يعني هتاخد منه فلوس

أو هتشتري منه . يعني هتزنقه في مواصفات وقرف وترفض شغل و و و

تبقى حرب

.

فلازم نلطف الدخلة دي

حسسه إنك كيوت وأمور

.

وعموما

حافظ طول الوقت على الظهور بمظهر الشخص اللطيف

مش عشان دا شيء جميل

ولكن !!

عشان لو اللي قدامك مجرم . يتكشف

.

لو انتا أظهرت الشراسة . واللي قدامك مجرم . هوا هيظهر اللطف . هيشغل دفاعاته الخبيثة . ويسرقك من غير ما تحس

.

لكن لو أظهرت السذاجة . هوا هيظهر الخبث . أو بمعنى أصح الخبث هيظهر منه غصب عنه . لإنه فتح دفاعاته لما لقاك صيدة سهلة

.

وفي هذا تقول الحكمة ( أحكم الحكماء . الفطن المتحامق )

.

فمهم جدا إنك طول الوقت تنظر في عين الطرف الآخر بلطف طول الوقت

دا هيساعد أكتر في موضوع تكسير التلج

كمان هيساعدك في كشف حقيقة الشخص اللي قدامك

.

خامسا

استخدم كلمات ( الونس )

ودي أنا اتكلمت عنها في بوست طويل تقدر تبحث عنه

.

لكن مفاده

إن كل مجال هتلاقي الناس اللي شغالة فيه عندها بعض الكلمات الدارجة

لو رميت كلمتين تلاتة من دول في أول القعدة . الطرف التاني هيفك

.

يعني لو بتقابل حد بتاع اسطمبات وقلت له زلاقات . إنتا كده قطعت نصف الطريق لقلبه

.

لو بتقابل حد بتاع مقاولات ميكانيكية وقلت له UL

إنتا قطعت نصف الطريق لقلبه

فما بالك لو قلت له UL-FM

.

لو بتقابل حد بتاع موبيليا وكلمته عن ( رواح ) الشغل

كده خلاص هوا اعتبرك من العيلة

.

فالكلمات دي بتقربك بسرعة من الطرف الآخر

وتسمح إنكوا تتباسطوا في الحديث

والنقاش بينكم يطول

.

من كلمات الونس بردو . إنكوا تذكروا الشركات بأسماء أصحابها

يعني مثلا لو هنتكلم عن شركة أيس كريم Friday

فنقوم قايلين بتاعة محمد جمعة

.

ذكر الشركات بأسماء أصحابها بيقربك بسرعة للطرف الآخر

بيعرفه إنك جوا المجال . فيبتدي يتطمن ليك

.

كنا في زيارة لأحد الشركات

فبسألهم عن حاجة

فصاحب الشركة قام مكلم مندوبة شركة من الصين

.

خلص المكالمة وقال لي سعر الماكينة دي في الصين كذا . أنا جايب لك السعر طازة من أكبر شركة في الصين

قلت له إنتا كنت بتكلم إيلين بتاعة تونجدا ؟

فدا يختصر كتير جدا من النقاش

.

في المقابل !!

لو كنت مش عارف معنى كلمة . ما تقولهاش !!

ما تتفزلكش وتقوم رامي كلمة في غير محلها لمجرد انك سمعتها من حد

.

هيبان على طول إنك مدعي وبتمثل ومالكش فيها

فالطرف الآخر هينطرك من على ودانه في ثانية

.

فبدل ما الكلمة تبقى ونس . هتطفش الطرف الآخر

.

فيه بردو حكاوي الونس

زي كلمات الونس

.

يعني زي ما رميت كلمة من جوا المجال

احكي حكاية من جوا المجال

بس مش اللي الناس ممكن تعرفها من الأخبار

.

يعني تعرف مثلا إن شركة أيس كريم Friday

صاحبها سماها كده لإنه اسمه محمد جمعة

.

دا محمد جمعة دا من بلد كذا

وبدأ بالشكل الفلاني

وعمل كذا كذا لحد ما وصل لكذا

وهكذا

.

كل دي وسائل بتقربك من الطرف الآخر . وتساعدك إنك تسترسل في اللقاء بهدوء وسهولة

.

ملحوظة

ما تقلبش الموضوع تحدي

يعني مش تحكي الحكاية على سبيل إنك تبين إنك فاهم أكتر من الطرف الآخر

إحنا عاوزين نحب بعض . مش نتحدى بعض

.

تقول الحكمة ( من يكسب الجدل . يخسر الصفقة )

.

ملحوظة مهمة هنا

حاول تقابل حد من أصحاب الشركة

أو لو موظف . يبقى موظف كبير

أنا عاوز أبو جودة يا حبيبي

.

الموظف الصغير عادة بيبقى ضاربها صرمة

محروق أبو الشركة على أبو اصحابها

هوا يعني كان جرنان أبونا

.

فعادة هتلاقيه مش عاوز يضيع وقت معاك

هوا عاوز فقط يثبت حاله . يدعم موقفه

.

يعني لو مديره سأله عملت إيه مع الناس اللي كانوا جايين زيارة النهارده

هيقول له سجلت أساميهم . وخدت أرقامهم . وعطيتهم كاتالوجاتنا . وطلبت منهم عينات

.

كده هوا براءة . لكن انتا طلعت من الزيارة بصفر !!

.

بمناسبة الكاتالوج

ما تشبطش في الكاتالوج

البياع الشاطر ما يعطيش الكاتالوج إلا في آخر الجلسة

.

لو مسكنا الكاتالوج . الكلام هيموت

هنفتح صفحة الماكينة اللي احنا عاوزينها

نحدد المواصفات

وشكرا على كده !!

.

فالبياع الشاطر ما يعملش كده . ولكن يخلي الكلام كله على بساط الريح

ندردش ونروح ونيجي في الكلام براحتنا

.

ونحب بعض

الناس بتشتري من الشخص اللي ( يستريحوا له )

.

في الآخر خالص خدوا الكاتالوجات بقى

.

ففي المقابل لو حضرتك اللي بتشتري . ما تركزش مع الكاتالوج

حتى لو البياع عطاهولك . هوا غلط . خليك إنتا في الدردشة والتباسط

.

آخر حاجة في موضوع كلمات الونس . نصيحة . إرمي كلمة win win situation

ع الفاضي والمليان

قد إيه الكلمة دي مريحة نفسيا

.

سادسا

اسمع ثم اسمع ثم اسمع

.

من كلامي السابق . قد تشعر إنك هتقعد تتكلم انتا طول الساعة

إطلاقا !!

.

رغم إنك ممكن تلاقيني عامل فيديو ٦ ساعات قاعد اتكلم

وحضرتك بتقرأ لي بوست دلوقتي من حوالي ربع ساعة

يعني أنا رغاي موت

إلا إني في زياراتي ما باتكلمش أكتر من دقائق

إلا لو كانت زيارة استشارية طبعا

.

لكن في الزيارات الميدانية . إحنا رايحين نستفيد . رايحين نشتري

.

نشتري هنا يعني نشتري معلومات

يبقى لازم احنا دورنا يكون هو الاستماع ثم الاستماع ثم الاستماع

.

طول ما الطرف الآخر بيتكلم . بص في عينه . وابتسم

أظهر الإعجاب . والانبهار . وسيبه يتكلم

.

تتدخل فقط لما تلاقيه شطب

تقوم سائله سؤال تاني . وتسيبه يتكلم

.

عارف لما تكون سايق عجلة . بتبدل

العجلة تاخد سرعة . تبطل تبديل

لقيت العجلة هتقف . إديها تبديلة كمان

مشت . سيبها ماشية لوحدها

.

دا دورك في الزيارة

اسمع ثم اسمع ثم اسمع

.

أحيانا بكون مع مستثمر في زيارة لشركة . فصاحب الشركة يقوم قايل للمستثمر ( وأكيد المهندس محمود وضح لك كذا في الدراسة )

أقوم أنا قايل له ( بس النقطة دي مش واضحة بالنسبة لنا . حضرتك شايف الأفضل فيها إيه )

.

إحنا مش جايين نتمنظر . إحنا جايين نستفيد

حتى لو اللي قدامي بيخرف . ههز دماغي وأبدي إعجابي

.

واحنا مروحين بقى أنا والمستثمر أبقى أقول له فلان كان بيخرف في نقطة كذا

لكن خلال الزيارة . إحنا مستمعين

.

سابعا وأخيرا

فيد الطرف الآخر . هيفيدك

.

إعطيه رقم تليفون حد هوا محتاجه

اشرح له حاجة ( باختصار ) . وما تعلاش عليه . ما تتحداهوش

.

أنا حتى مش باتحداهم في اللبس !!

حتى في البيرفيوم اللي بحطه . بلاش تحط بيرفيوم نفاذ

قلت لك إحنا في حرب . بلاش تشهر أي سلاح

.

نرجع للإفادة

إنتا رايح تاخد إفادة من الطرف الآخر

طب ليه ؟!

يفيدك ليه ؟!

.

يبقى حضرتك حاول تفيده بأي حاجة

دا هيسهل عليه نفسيا إنه يفتح خزنته ويعطيك

يعطيك إفادة يعني

.

وبالتوفيق للجميع لكل خير