[#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=AZUxUstJAy9-2UXf4NTyksORBV7uYOEw5AiBn4fMmpdAnVVFPJRt7dwiPrONwSxMHFOEcIUsQRm5o3MuWxzPhlv7TvpkKBk_V_JjLFbd1GiU8rYuzZ5wnpwkCFiPjU5CAX8XUB4bro9zKYsFG5osNmy-qcMFiHiqf--W6lHykmJ5O3gZUUnoYy8X9YVhWWx-Gf89ZbDTheJFlq3cT9bnmyg4&__tn__=*NK-R)

.

لو عندك اعتزاز بنفسك . فوض حد للتواصل مع العملاء والموردين

.

كنت في استشارة النهارده في مصنع . وكنت باقترح على صاحب المصنع بعض الاقتراحات لزيادة المبيعات

.

إحنا ممكن نقدم خدمة كذا للعملاء

.

ف صاحب المصنع رد بإن العملاء لو تواصلوا معانا بخصوص الخدمة دي ما فيش مانع نقدمها لهم إن شاء الله

.

إحنا ممكن نتعاون مع المنافسين بالشكل الفلاني

.

ف رد صاحب المصنع بإنه ما فيش مانع من التعاون ده لو المنافسين طلبوه

.

قلت له . حضرتك اللي بتتواصل بإسم الشركة ؟

.

قال لي أيوه

.

قلت له لازم نجيب حد يتواصل بإسم الشركة . لإن حضرتك عندك اعتزاز بنفسك مانعك من إجراء التواصلات دي

.

إحنا محتاجين حد عادي ما عندوش الإجو ده يتواصل هوا . ويكون التواصل ده مربوط بربحه أو عمولته . بحيث يعمل التواصل ده على سبيل إنه شغل . وما يحسش معاه بامتهان النفس

.

حضرتك لازم تعرف إن أهم نقلة في تاريخ مبيعات شركتك . هي النقلة من التسويق الوارد للتسويق الصادر

.

يعني إنك تغير نظام مبيعاتك من إنك قاعد تنتظر البيعة تتم . لإنك انتا اللي بتسعى على إتمام البيعة

.

إبحث على الصفحة هتلاقي بوست تفصيلي عن المفهوم ده في المبيعات

.

[#خدامين\_أكل\_عيشنا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AE%D8%AF%D8%A7%D9%85%D9%8A%D9%86_%D8%A3%D9%83%D9%84_%D8%B9%D9%8A%D8%B4%D9%86%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUxUstJAy9-2UXf4NTyksORBV7uYOEw5AiBn4fMmpdAnVVFPJRt7dwiPrONwSxMHFOEcIUsQRm5o3MuWxzPhlv7TvpkKBk_V_JjLFbd1GiU8rYuzZ5wnpwkCFiPjU5CAX8XUB4bro9zKYsFG5osNmy-qcMFiHiqf--W6lHykmJ5O3gZUUnoYy8X9YVhWWx-Gf89ZbDTheJFlq3cT9bnmyg4&__tn__=*NK-R)

.

سؤال الحلقة

صورة البوست تسويق وارد ولا صادر ؟!