[#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=AZWrY4ZL2EHLPoB2Hai_p5PIDQYYeaoBbq7PHttvbPAGvTsjThqDG3guVRcklEy19fEQVrdLTpOpC_XXaWG1MRn5Lc__t8QzAc2a8qqiJN1OfIFWw7suGHlIN41t9YicT05xdzgV022J9h1IrBXpDGr7gO7YsJZZMl1F84PsZi7nPF-8LXLA9z0boWkcDLTYROA&__tn__=*NK-R)

.

كل الشعوب أغبياء . بما في ذلك الشعوب المتقدمة

الفرق هو أن الشعوب المتقدمة فيهم ١٠٠٠ واحد غبي بيسمعوا كلام واحد ذكي

والشعوب المتخلفة فيهم ١٠٠١ واحد بيتجادلوا

.

فالنصيحة لحضرتك لو عندك مشروع . ما تضيعش وقتك في الجدال

لو انتا محتاج ١٠ عمال . وظف ١٥

بعد ٣ شهور اطرد ال ٥ اللي مش متناغمين مع الفريق . وعين بدالهم ٥

وبعد ٣ شهور اطرد ٥ وعين ٥

وهكذا

.

لحد ما توصل لمجموعة كلها متناغمة وكلها بتتحرك في اتجاه واحد

دول اللي هيطلعوا نتيجة

.

بعتت رسالة فيها تشغيل دماغ لحوالي ٧٠ شركة صينية

٣ ردوا عليا !!

والباقي قالوا لي اديني سؤال واضح أعطيك عرض سعر

.

يعني باختصار احنا مش هنشغل دماغنا

اعطيني مدخلات اعطيك مخرجات

وهو المطلوب

.

اللي يشغل دماغه هو صاحب الشركة

والمطلوب من الموظفين يسمعوا كلامه وينفذوه

وإن كان المفروض بتاع المبيعات يكون عنده قدر من تشغيل الدماغ

.

عشان كده بقول إن التعامل مع العميل لازم يكون آخر حاجة تتفوض

حضرتك كصاحب شركة فوض المهام من الأول للآخر

.

وآخر مهمة بتحصل في الشركة هي الحلقة اللي بين الشركة والعميل

فالمفروض الحلقة دي تبقى في إيد صاحب الشركة لآخر لحظة

لحد ما حجم العمل فيها يزيد جدا . فنبدأ نفوضها للغير

.

لكن الغير في الحلقة دي بالذات لازم يكون حد بيفهم . مش مجرد حد هياخد مدخلات يطلع مخرجات

لإن لو حلقة المبيعات عطلت . هتعطل كل الحلقات اللي وراها

فلازم تنتبه جدا في اختيار الشخص اللي هتفوضه في المبيعات

.

لكن رجوعا للنصيحة المقصودة من البوست

ألا وهي

كون فريق متناغم

.

مش لازم العمال يكونوا أذكياء

لكن لازم كلهم يكونوا بيتحركوا في اتجاه واحد

.

اللي مش متناغم ما تفكرش تقنعه

غيره وهات حد متناغم

وهوا هيلاقي فرصة مناسبة ليه في مكان تاني

.

قال تعالى

وَأَطِيعُوا اللَّهَ وَرَسُولَهُ وَلَا تَنَازَعُوا فَتَفْشَلُوا وَتَذْهَبَ رِيحُكُمْ ۖ وَاصْبِرُوا ۚ إِنَّ اللَّهَ مَعَ الصَّابِرِينَ