[#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=AZX039vXEj7RKcN-P0AYjonjCn6BiZOonMpUf-uTuJ6kfOEkcbnITt18G5W8Se4RJYkwWSdk2kADA3RqEfjrugvREI7ehaZqjB2bZ0h9e3skXbB61o7IvGMq-LzPP-WJhq_uOk89Kd2rm1z3lE7ddM0Os6SmP0Cko0ecl0YkS8eHVw&__tn__=*NK-R)

.

هل لو حصل تغيير في الطلبات أو المواصفات بعد الاتفاق

هل يتم تغيير السعر ولا لأ ؟!

.

شوف حضرتك

الموضوع ينقسم لحالتين

إما العميل هوا اللي طلب تغيير المواصفات

أو البائع هوا اللي اقترح تغيير المواصفات

.

لو العميل هوا اللي طالب تغيير المواصفات

فحضرتك كبائع من حقك تقبل أو ترفض

.

ولو هتقبل . فمن حقك تغير السعر براحتك

.

طيب افرض العميل رفض زيادة السعر

خلاص براحته

.

طيب افرض العميل رافض يدفع فلوس زيادة

وعاوز مواصفات أفضل

دا تطلب له مستشفى المجانين

.

طيب

افرض تغيير المواصفات كان من طرف البائع

.

في الحالة دي بردو المشتري من حقه يقبل أو يرفض

لو العميل رفض . فالبائع ملتزم بتوريد الطلبات بنفس المواصفات

.

لو العميل قبل . يبقى من حقه يطلب تغيير الأسعار

.

طيب افرض العميل رفض تغيير المواصفات . وأنا كبائع مش قادر أوفر المواصفات المطلوبة

يبقى شوف الشرط الجزائي للإخلال بالعقد كان إيه وادفعه

.

كل دا جميل

وقد يكون معلوم بالضرورة

ومش هوا موضوع البوست

لكن إحنا اتعودنا نناقش كل الاحتمالات

.

نروح بقى للحالات اللي عليها البوست

إلا وهي

.

أولا

لو أنا كبائع لقيت إن المواصفات دي هتكون أقل من احتياج العميل

.

مثال

عميل طلب قماش

١٠٠٠ متر مثلا

عشان يصنع ١٠٠٠ قميص

.

وبعدين اكتشفنا . أو اكتشفت أنا . إن ال ١٠٠٠ متر دول مش هيكفوا ال ١٠٠٠ قميص . وهوا محتاج ١٠٠ متر زيادة

.

في الحالة دي عرف العميل

لو طلب قماش زيادة

كان بها

واتفقوا على سعر الزيادة

.

ومن حقك تحط سعر جديد للزيادة أغلى من سعر القماش الأول

السوق كل يوم بسعر

.

الحالة التانية بقى

وهي الأهم

لو اتفقت مع العميل على اتفاق . وبعدين لقيت إني عشان أعطي العميل حقه . هاتحمل تكاليف أكتر من اللي متفقين عليه

.

مثال

اتفقت مع العميل اصنع له ١٠٠٠ قميص

وكنت عامل حسابي إني هاحتاج ١٠٠٠ متر قماش

وبعدين لقيت إني هاحتاج ١١٠٠ متر

.

هنا بنقول لحضرتك

حضرتك ملزم بالاتفاق

ومش من حقك تطالب العميل بزيادة في التكاليف

.

إنتا مش صغير عشان تغلط في الحسابات

وخسارتك هي أدبك . عشان تنتبه بعد كده في حساباتك

.

لكن

عرف العميل بشكل ودي

لو قبل يدفع زيادة . كان بها . ويشكر

لو رفض . فدا حقه . ومش من حقك حتى تزعل منه