فيه قاعدة في البيع بتقول ( اكسب جدلا - واخسر عميلا )

-

للأسف معظم الناس ممكن يقاتل من أجل الخسارة !!!

إيه ده - فيه حدّ بيقاتل من أجل الهزيمة ؟!

أنا ما قلتش من أجل الهزيمة - أنا قلت من أجل الخسارة

هوّا بيقاتل من أجل النصر طبعا - وبينتصر - لكن النصر ده هو الخسارة

-

لمّا تدخل مع طرف آخر في جدال - نهايته إنّك لمّا هتنتصر عليه - هتبوظ البيعة - يبقى مين الخسران ؟!!!

حتّى لو عاوز توصّل معلومة للطرف الآخر - ما توصّلهاش من باب إنّك أذكى منّه أو أشطر منّه

الطرف الآخر لمّا هتوصل له الرسالة دي - هيكرهك - فمش هيشتري منّك

فتبقى حضرتك كسبت الجدل - لكن خسرت العميل - ابقى خلّي الجدل ينفعك بقى - ابقى أكّل عيالك جدل

-

من أسبوع كنت باتّصل على شركة عشان نشتري منها مستلزمات إنتاج لأحد المصانع اللي بنعمل لها دراسة

الطرف الآخر لقيته بيقول لي ( صوتك بيقطّع - ابقى اتّصل بيّا لمّا يبقى عندك شبكة )

-

طب وعلى إيه ؟!!!

ما فيه عشرين شركة تانية غيرك

كان ممكن يقول لي ( للاسف الشبكة ضعيفة عندي ( عنده هوّا ) - هاتّصل بحضرتك تاني خلال ساعة ) ويرجع يتّصل تاني خلال ساعة

لكن هوّا فضّل إنّه ينتصر في معركة الشبكة !!!

طيّب ابقى خلّي الشبكة تنفعك

-

فيه شركات كتير بكلّمها أطلب منها الكاتالوج - فيقولوا لي قول لنا إنتا محتاج إيه واحنا نساعدك

أنا محتاج الكاتالوج

-

وهنا تبدأ المعركة عند الطرف الآخر - إنّه هيبيع لي من غير ما يبعت لي الكاتالوج

أصل حضرتك مش هتمشّي كلامك علينا في شغلنا يعني - إنتا تقول لنا إنتا عاوز إيه وإحنا نقول لك بكام

-

أو حدّ تاني يشترط إنّي لازم أروح لهم الشركة - ونشوف بقى كلام مين اللي هيمشي على التاني

-

الناس دي بتصنع معارك وهميّة - وتنتصر فيها

طيب مبارك عليكم النصر يا جماعة

وانا بالتوازي بكلّم عشرين تلاتين شركة بعتوا كاتالوجاتهم خلاص

أنا مش داخل المعركة دي من الأساس - لو عاوزين تعتبروا نفسكوا انتصرتوا فيها - مبارك عليكم النصر

-

في الوقت اللي حضرتك فيه بتكون صنعت معركة وهميّة وانتصرت فيها - العميل هيكون بيشوف حدّ غيرك يشتري منّه

المنتصر الحقيقيّ هوّا الحدّ التاني اللي قال للعميل أوامرك يا فندم - عاوز كاتالوج - خد كاتالوج - عاوز عرض سعر - خد عرض سعر

-

الحدّ اللي مستعدّ ومجهّز أوراقه ومجهّز إجابات أسئلة عميله

مش الحدّ اللي قاعد يقول يا ترى المعركة جايّة منين المرّة دي - ويا ترى هننتصر فيها إزّاي

ومجرّد ما العميل يتكلّم - يبتدي يسنّ له سنانه ويردّ على العميل الكلمة بكلمة والنكتة بنكتة والإفّيه بإفّيه

المهمّ الكلام يقفل عنده هوّا - المهمّ يقفل عالي - ويخلّص المعركة وهوّا راكب الكلام