[#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=AZVTxi5cPF1SA1E0PXZHFwpw5Bf-x_SoOMPVR23eTWJP7MiV3uLRHZY9v9Y73lj-V_vQpyB3tb1ul5YepzeGMvY9DnuYagA_83oswwLOmeWp3WMvpkIsFPlTqW9tyde29L3CAW58liQzUZ8dTmIpMlOfnWMc8NWYgHpOWy7Yvhj1kJLmBbUhhJQayUhwaP2GT9k&__tn__=*NK-R)

-

العميل طالب تخفيض في السعر ( بيفاصل يعني )

أعمل إيه ؟

-

الإجابة /

حضرتك وضّح مميّزات منتجك

وادرس مواصفات وأسعار السوق

وحدّد سعر ثابت غير قابل للتفاوض

والعميل إمّا يقبله أو يرفضه

-

طب ما العميل هيسيبني ويروح لحدّ بيعطي سعر أرخص !

-

يا فندم

اقرأ الإجابة تاني !!

-

قلت لحضرتك

وضّح مميّزات منتجك

وادرس مواصفات وأسعار السوق

وحدّد سعر ثابت غير قابل للتفاوض

والعميل إمّا يقبله أو يرفضه

-

1

حضرتك طرحت سعر أعلى من السوق - من غير ما توضّح مميّزات منتجك

حضرتك عاوز من العميل إيه ؟!

يجتهد هوّا في البحث عن مميّزات منتجك ؟!!!

-

2

حضرتك طرحت سعر أعلى من السوق - وسمحت بالتفاوض

حضرتك متوقّع من العميل إيه ؟!

يقول لك لأ بلاش تتفاوض - أنا هاخد بالسعر الأعلى !!

-

3

حضرتك قبلت التفاوض المرّة دي

متوقّع من العميل إيه المرّة الجايّة ؟!

-

4

حضرتك قبلت التفاوض - ونزّلت السعر

متوقّع من العميل يقول عليك إنّك كنت في الأوّل إيه ؟!

كنت نصّاب هتضحك عليه وتبيع له بسعر غالي - ولمّا هوّا ضغط عليك اضطرّيت تنزل للسعر الحقيقيّ

هل هوّا عنده حقّ في ده ولّا لأ ؟!

-

5

حضرتك بتقدّم منتج بنفس مواصفات المنتجات اللي في السوق - وعارض سعر أعلى

العميل سأل في السوق لقى نفس المنتج بنفس المواصفات وبسعر أرخص

حضرتك متوقّع من العميل يلفّ ويرجع يشتري منّك حفاظا على مشاعرك يعني ؟!

-

6

حضرتك عارض سعر ما - والعميل لفّ في السوق ولقى سعر أقلّ - لكن لمنتج بمواصفات أقلّ

حضرتك متوقّع من العميل يعرف لوحده إنّ المنتج التاني بمواصفات أقلّ

ولّا دا دور حضرتك إنّك انتا اللي كنت توضّح له مواصفات منتجك ومواصفات المنتجات الأخرى الأرخص

-

7

حضرتك وضّحت المواصفات - ووضّحت السعر - والعميل مش من شريحة حضرتك ومحتاج مواصفات أقلّ بسعر أقلّ

حضرتك ماسك في العميل ده ليه ؟!

هوّا مش من شريحتك

ولّا انتا عاوز تبيع له منتجات شريحة أعلى منّه بالعافية

-

أو ممكن حضرتك يكون عندك المنتج المناسب لشريحته بمواصفات أقلّ وبسعر أقلّ

وقتها اعرض عليه المنتج ده - لكن بردو بسعر ثابت غير قابل للتفاوض

-

ومن مهارتك كبائع إنّك في أوّل نظرة للعميل وأوّل كلام معاه إنّك تكتشف شريحته

عشان تعرض عليه المنتج المناسب ليه بسرعة وتختصر الوقت

-

8

العميل طالب سعر أقلّ

طيّب - موافق - لكن مقابل إيه ؟!

يعني مقابل إنّ حضرتك هتاخد منتج بمواصفات أقلّ ؟!

ولّا مقابل إنّ حضرتك هتدفع كاش ؟!

ولّا مقابل إنّ حضرتك هتاخد كمّيّة أكبر ؟!

-

التفاوض يعني حاجة مقابل حاجة

لكن تخفيض السعر في المطلق ده معناه إنّ حضرتك نصّاب - كنت هتبيع لي بسعر أعلى - ولمّا العميل ضغط عليك وافقت تبيع بالسعر الحقيقيّ

-

حضرتك اقرأ الإجابة على السؤال تالت

ما فيش غير كده

المؤسّسات البيعيّة الكبرى بتعمل كده

حاول تفاصل مع الكاشير في كارفور مثلا !!