قعدت امبارح حوالي ساعة في فصال مع أحد العملاء

كنت عارف إنه هينتهي بقطع التواصل

لإني حتى لو انتصرت في معركة الفصال

فالعميل دا كده كده هيكون عميل مرهق نفسيا بعدين

.

وأنا الشغل بتاعي بيستمر شهر أو أكتر

فصعب أقعد اتعامل مع عميل مرهق نفسيا المدة الطويلة دي كلها

.

لو بيشتري آيس كريم وهيمشي . هاستحمله الثواني اللي واقفها معايا

لكن احنا مطولين مع بعض

.

ورغم إني عارف إن النقاش هينتهى بقطع التواصل

لكني بكون مهتم أمط الحديث في مثل هذه النقاشات

عشان العميل يطلع كل الإبداعات اللي عنده

وأنا باخد الإبداعات دي أسجلها

.

لإني بادرس هذه الأفكار المشوهة في السوق بهدف صياغتها في نظريات عن سوقنا الرائع

.

والمرة دي النقاش يعتبر في السوق العربي . مش المصري فقط

لإن العميل دا من إحدى الدول العربية

.

الموضوع بدأ إنه طلب بيانات المصانع المصرية المنتجة لمنتج ما بغرض التصدير

قلت له دي بتبقى بكذا

.

تاني يوم لقيته كاتب سعر أقل . من نفسه كده

وابعت لي رقم فودافون كاش أحول لك عليه الفلوس

.

أنا مش عارف هوا هيحول فودافون كاش من برا مصر ازاي ؟!

لكن مش دي المشكلة

.

خلينا نناقش بعض المغالطات في النقاش ده

.

المغالطة الأولى /

حضرتك جبت السعر ده منين ؟!

وإيه الصيغة دي أساسا ؟!

.

ما ينفعش حضرتك تتدخل في العرض

العرض حضرتك إما تقبله . أو ترفضه

.

ولو حضرتك عاوز تتفاوض . يبقى تطلب التفاوض

لكن مش تقول كلام بصيغة ( الأمر الواقع )

إنه خلاص أنا قعدت مع نفسي واتناقشنا واتفقنا إن الشغلانة دي بكذا

واحنا بنبلغك . دا لو تبليغك له لازمة يعني

.

المغالطة الثانية /

حضرتك كعميل مش انتا اللي بتحدد طريقة الدفع

حضرتك كعميل مش من حقك تتدخل في العرض بطريقة الأمر الواقع

وطريقة التحويل نفسها هي من ضمن العرض

.

أي عميل باتفق معاه بيسألني عن طريقة التحويل المناسبة ليا

حضرتك عرفت منين إني باشتغل بفودافون كاش ؟!

هوا انا فاتح سوبر ماركت ؟!!

.

أنا من يوم ما عملت المكتب لحد النهارده وعمري ما استقبلت أي فلوس من أي عميل على فودافون كاش

.

تحويل الفلوس على فودافون كاش هيعطي صورة ذهنية سلبية عني أنا مش حاببها

لإن فودافون كاش دا بيستخدم عادة لتحويل المبالغ الصغيرة

فعمرك ما هتلاقي شركة كبيرة بتتعامل بالفودافون كاش

.

وزي ما قلنا

لو حضرتك محتاج تناقش العرض

فبتناقشه بصيغة النقاش والتفاوض

مش بصيغة الأمر الواقع

.

عملاء كتير بابعت لهم عروض

تلاقيهم بيردوا بصيغة ( غير كذا وابعت لي عرض جديد مع توضيح التغيير المطلوب عشان أحول لك الدفعة المبدئية )

.

كده خلاص الشغلانة دي باظت . حتى لو العميل رجع وافق على العرض الأول

.

لإن دي إشارة إن العميل دا بيتعامل بالطريقة دي

بيملي شروطه ومتوقع من الناس تلتزم بيها

.

هوا بيعمل كده في شركته مع الموظفين بتوعه

فمش قادر يفصل بين وضعه في شركته مع موظفينه

وبين وضعه مع صاحب شركة تانية !!

.

المهم . قلت له . إيه المبلغ ده ؟!

فقال لي ( الدراسة )

.

ودي المغالطة التالتة /

إن الناس القطة كلت لسانها يا حرام

فبتقص الكلا

.

هوا حضرتك ما تعرفش تقول جملة مفيدة على بعضها ؟!

يعني إيه ( الدراسة ) دي ؟!

.

المفروض انتا تقول ( الدراسة ) . فالناس كده فهمت انتا عاوز تقول إيه بكل التفاصيل

.

دا احنا بنقعد نكتب تفاصيل التفاصيل

وفي الآخر بنقع في ثغرة تفصيلة ما اتقالتش أو ما اتكتبتش

.

فحضرتك عاوز تقول ( الدراسة ) . فخلاص كده أنا فهمت كل حاجة

.

المغالطة الرابعة /

العميل بيسألني عن تفاصيل الدراسة

مع العلم إني قبلها بيوم كنت أرسلت ليه تفاصيل الدراسة

.

وده معناه حاجة من اتنين

إما إنه عارف وبيماطل

.

أو

( وده الأرجح )

إنه أساسا ما قرأش التفاصيل اللي بعتها له قبلها بيوم

.

ودي آفة كبيرة من آفات أسواقنا

الناس ما بتقرأش

.

الناس مش فاضية

الناس وراها شغل مهم غير شغلها

فمضيعين وقتهم في الحاجات المهمة

.

في نفس سياق نفس المغالطة /

العميل سأل عن تكاليف الدراسة !!

مع إني بردو كنت قايله ليه قبلها بيوم

.

فقلت له بكذا . بأكتر من السعر اللي قلتهوله أول مرة

قال لي ازاي . انتا قايل بكذا

.

هههههههه

قلت له يعني انتا عارف السعر اهو !!

أمال إيه السعر اللي انتا باعته ده ؟!

.

وهنا تبدأ المغالطة الرابعة !!

قال لي أنا كنت بقول إنك هتعمل لنا تخفيض !!

.

إيه موضوع التخفيض ده

إحنا كتبنا بوست من يومين تلاتة عن التخفيض

ما فيش حاجة اسمها المنتج دا بكذا

فحضرتك تطلب تخفيض

فأقول لك بكذا

.

كده أنا نصاب

لإنك لو ما طلبتش التخفيض كنت هبيعهولك بسعر أغلى

.

حضرتك ادرس السوق وادرس المنتج أو الخدمة بتاعتك وحدد سعر عادل وما تتنازلش عنه

ما فيش حاجة اسمها السعر بكذا

وبالتخفيض يبقى بكذا

.

المغالطة السادسة /

قلت له هاعمل لحضرتك تخفيض ليه ؟

قال لي عشان دا أول شغل بيننا

وإن شاء الله فيه شغل كتير جاي بيننا

وإن شاء الله لما انزل مصر آجي ازورك

وإن شاء الله لما آجي أعمل مصنع إنتا اللي تعمل لنا الدراسة الكاملة

.

قلت له وده إيه علاقته بالتخفيض ؟!

.

وفعلا ده إيه علاقة بالتخفيض ؟!

يعني المفروض أول شغل يبقى أرخص ليه ؟!

هل أوى شغل هنبذل فيه مجهود أقل مثلا فهناخد فيه فلوس أقل ؟!

.

هل هنعمل لحضرتك شغل غلط . فسعر الشغل هيكون أقل

.

وهل لو عملنا لحضرتك شغل غلط . هنيجي بعدين انتا تقول لنا شغلكوا غلط . واحنا نقول لك ما احنا كنا عاملين لك تخفيض . وندخل في المرقعة دي

ما اللي عليه شغل يعمله كامل

واللي عنده فلوس يدفعها كاملة

ولا احنا لازم نتمرقع على بعض

.

طيب

إفرض عملت لك الشغل ده بتخفيض على عشم تعمل عندي شغل تاني

وبعدين حضرتك ما عملتش شغل تاني

أبقى أقول لك كنت عامل لك تخفيض هاته !!

.

المغالطة السابعة /

قال لي تخفيض السعر دا من ذوقك

فقلت له

طيب ما نرفع سعر الدراسة . ويبقى رفع السعر دا من ذوقك

.

إيه حكاية الذوق اللي دخلتوها في البيزنس دي ؟!

يعني اليابان لما بتصدر حاجة لأمريكا بيخفضوا السعر عشان ذوقهم يبقى عالي !!

.

سيبك من اليابان وأمريكا

لو أنا عملت لك الدراسة غلط . هتقبلها وهيا غلط عشان انتا ذوقك عالي !!

.

طيب إيه رأيك في اختراع جديد

هوا غريب

بس ممكن يمشي عادي

إيه رأيك لما اللي عليه شغل يعمل الشغل اللي عليه

واللي عنده فلوس يدفع الفلوس اللي عليه

ونشوف شغلنا ونبطل مرقعة

.

دا جزء من المغالطات اللي حصلت امبارح لمدة حوالي ساعة

دا اللي فاكره يعني

لكن السوق عندنا لو حضرتك مديت إيدك فيه وخبطت في أي حاجة هتطلع بمغالطات بيزنس للركب

.

نتمنى إننا نقدر نشرح بعض هذه المغالطات ونعالجها في السوق