[#المكالمات\_البيعيّة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%83%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%A7%D8%AA_%D8%A7%D9%84%D8%A8%D9%8A%D8%B9%D9%8A%D9%91%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUunsVtdOvSeWj5ONHvc39hLYztHdjOjBc5s8WiqQvgZ2d2oWBdbtmCpUCEaTxdb1BlzGFzrQT15CF8oa6UDqqhFkDijgAcsRCHEPWw8q40MdscjTut6axBpp-pKevr3Gmdpj8XdZGMOvm456t-0nK5OGopxkR_u3fA6wUGBCRDcbH6OKJlKbpnPU96nCfflhA&__tn__=*NK-R)

-

النهارده اضطرّيت اعمل بعض المكالمات مع بعض الشركات للتنسيق لزيارتهم إن شاء الله

أي نعم أنا أكتر حاجة باكرهها هي مكالمات التليفون - لكن أحيانا بنضطرّ ليها

-

ف تعالى في البوست ده أشرح لحضرتك ازّاي تعمل مكالمة بيعيّة صحيحة

أو ما يسمّونها ( المكالمات الباردة )

-

باردة لإنّك بتكلّم حدّ هوّا مش عاوز يسمعك أصلا

-

وغالبا بتكلّمه عشان تبيع له - يعني هتاخد منّه فلوس

ودا سبب أدعى لإنّه يكون مش عاوز يسمعك

-

ف الصنعة كلّها في إنّك إزّاي تخلّي الشخص اللي مش عاوز يسمعك ده يسمعك

-

ودا مش سهل

-

خلّينا نتّفق في الأوّل على قاعدة بتقول

الفرق بين الكلام العادي - والكلام في البيزنس - كالفرق بين المشي والرقص

كلّ الناس بتتولد تعرف تمشي - وتتكلّم

-

ف خلّينا ناخد موضوع المكالمة البيعيّة دا بالترتيب

-

[#أوّلا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A3%D9%88%D9%91%D9%84%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUunsVtdOvSeWj5ONHvc39hLYztHdjOjBc5s8WiqQvgZ2d2oWBdbtmCpUCEaTxdb1BlzGFzrQT15CF8oa6UDqqhFkDijgAcsRCHEPWw8q40MdscjTut6axBpp-pKevr3Gmdpj8XdZGMOvm456t-0nK5OGopxkR_u3fA6wUGBCRDcbH6OKJlKbpnPU96nCfflhA&__tn__=*NK-R) /

-

[#تجميع\_الداتا\_عن\_العميل](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%AC%D9%85%D9%8A%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D8%AF%D8%A7%D8%AA%D8%A7_%D8%B9%D9%86_%D8%A7%D9%84%D8%B9%D9%85%D9%8A%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUunsVtdOvSeWj5ONHvc39hLYztHdjOjBc5s8WiqQvgZ2d2oWBdbtmCpUCEaTxdb1BlzGFzrQT15CF8oa6UDqqhFkDijgAcsRCHEPWw8q40MdscjTut6axBpp-pKevr3Gmdpj8XdZGMOvm456t-0nK5OGopxkR_u3fA6wUGBCRDcbH6OKJlKbpnPU96nCfflhA&__tn__=*NK-R)

-

يعني ما ينفعش تكلّم عميل تقول له سلام عليكم كده وخلاص - إحنا بنبيع كذا

ف يقول لك ( حضرتك طالب مين )

ف - تتلجلج !!

-

أوّل حاجة هتعملها في المكالمة البيعيّة - هي حاجة هتعملها أصلا ( قبل ) المكالمة البيعيّة

تجمّع داتا عن العميل

-

تدخل على موقعه - صفحته

تكون عارف عنوانه ( وخلّيك فاكر دي )

تكون عارف منتجاته - طريقة تصنيعه - أو طريقة شغله عموما ( وخلّيك بردو فاكر دي )

-

وبناءا على ما سبق - ف المكالمة هتبدأ بجملة

السلام عليكم - شركة ( كذا ) - بنبرة استفهام

ف هيقولوا لك أيوه مع حضرتك اتفضّل

-

[#ثانيا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AB%D8%A7%D9%86%D9%8A%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUunsVtdOvSeWj5ONHvc39hLYztHdjOjBc5s8WiqQvgZ2d2oWBdbtmCpUCEaTxdb1BlzGFzrQT15CF8oa6UDqqhFkDijgAcsRCHEPWw8q40MdscjTut6axBpp-pKevr3Gmdpj8XdZGMOvm456t-0nK5OGopxkR_u3fA6wUGBCRDcbH6OKJlKbpnPU96nCfflhA&__tn__=*NK-R) /

-

[#لا\_تضيّع\_الفرصة](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%84%D8%A7_%D8%AA%D8%B6%D9%8A%D9%91%D8%B9_%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%B1%D8%B5%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUunsVtdOvSeWj5ONHvc39hLYztHdjOjBc5s8WiqQvgZ2d2oWBdbtmCpUCEaTxdb1BlzGFzrQT15CF8oa6UDqqhFkDijgAcsRCHEPWw8q40MdscjTut6axBpp-pKevr3Gmdpj8XdZGMOvm456t-0nK5OGopxkR_u3fA6wUGBCRDcbH6OKJlKbpnPU96nCfflhA&__tn__=*NK-R)

-

ما تقولش للعميل مثلا ( حضرتك فاضي دلوقتي )

لأ مش فاضي

خلاص حضرتك كده قفلت الباب على صباعك !!

-

أو تقول للعميل ( هل حضرتك مهتمّ بمنتجات كذا )

لأ مش مهتمّ

-

ما تحطش العميل في أيّ اختيار بديل عنّك - لإنّه هيختار أيّ حاجة بديلة عنّك

العميل مش طايقك على فكرة - إسمها ( مكالمات باردة )

-

العميل أساسا في أوّل ثواني من المكالمة بيكون ندم إنّه فتح عليك وانتا طلعت بتاع مبيعات

هيقرفونا بقى اهم

كفاية مكالمات بقى مليتوا البلد

-

[#ثالثا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AB%D8%A7%D9%84%D8%AB%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUunsVtdOvSeWj5ONHvc39hLYztHdjOjBc5s8WiqQvgZ2d2oWBdbtmCpUCEaTxdb1BlzGFzrQT15CF8oa6UDqqhFkDijgAcsRCHEPWw8q40MdscjTut6axBpp-pKevr3Gmdpj8XdZGMOvm456t-0nK5OGopxkR_u3fA6wUGBCRDcbH6OKJlKbpnPU96nCfflhA&__tn__=*NK-R) /

-

[#عرّف\_نفسك\_بسرعة](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B9%D8%B1%D9%91%D9%81_%D9%86%D9%81%D8%B3%D9%83_%D8%A8%D8%B3%D8%B1%D8%B9%D8%A9?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUunsVtdOvSeWj5ONHvc39hLYztHdjOjBc5s8WiqQvgZ2d2oWBdbtmCpUCEaTxdb1BlzGFzrQT15CF8oa6UDqqhFkDijgAcsRCHEPWw8q40MdscjTut6axBpp-pKevr3Gmdpj8XdZGMOvm456t-0nK5OGopxkR_u3fA6wUGBCRDcbH6OKJlKbpnPU96nCfflhA&__tn__=*NK-R)

-

مش المقصود هنا كلمة ( عرّف نفسك )

ولكن المقصود هو كلمة ( بسرعة )

-

لو اقدر اقول لك ما تعرّفش نفسك أصلا كنت قولتهالك

لكن لو ما عرّفتش نفسك غالبا هتلاقي الشخص الرخم اللي في الناحية التانية بيقول لك ( مين حضرتك )

ف لازم تعرّف نفسك بسرعة - رغم إنّك مش مهمّ في المكالمة دي

-

إحنا عاوزين نوصل في المكالمة دي بسرعة لمربط الفرس - نقطة البيع

الصنعة كلّها في المكالمة البيعيّة هي تحويل المكالمة البيعيّة لمكالمة شرائيّة !!

-

يعني إيه ده ؟!

لأ ركّز - دا الموضوع كلّه هنا

-

فيه مبدأ إسمه ( الطالب والمطلوب ) - دا انا اللي افتكسته من ضمن افتكاساتي الكتير يعني ههههههه

-

المبدأ دا بيقول إنّ المطلوب عموما بيكون عنده شعور الرفض

إتعامل مع أيّ إنسان على إنّك انتا اللي طالبه - هتلاقيه اتعوج عليك

حتّى لو انتا طالبه عشان تعطيه هديّة - هيتعوج عليك بردو - وهيفكّر يا ترى انتا محتاج تعطيه الهديّة دي ليه

-

محتاج !!

بقول لك هاعطيك هديّة - أبقى محتاج لك ؟!

أيوه

-

قال تعالى

يمنّون عليك أن أسلموا

-

يعني انتا بتدعونا للإسلام - طيب آدينا أسلمنا - إفتكر بقى الجمايل اللي عملناها لك دي !!

مش انتا اللي ( محتاج ) منّنا نأسلم !!

-

ف الصنعة كلّها في المكالمة البيعيّة هي تحويل الموقف من كونك انتا الطالب - ليكون المطلوب في المكالمة هو الطالب

-

إزّاي ده ؟!

هقول لك في الفقرات القادمة إن شاء الله

-

لكن - في الفقرة دي - بقول لك عرّف نفسك ( بسرعة ) - لإنّك مش مهمّ أساسا

يعني إيه إنتا فلان الفلانيّ - عادي - مش مهمّ

-

ما تطوّلش في تعريف نفسك ولا شركتك ولا خدمات شركتك

-

ف - في الجملة التانية - هتقول - أنا فلان الفلانيّ من شركة كذا

-

[#رابعا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B1%D8%A7%D8%A8%D8%B9%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUunsVtdOvSeWj5ONHvc39hLYztHdjOjBc5s8WiqQvgZ2d2oWBdbtmCpUCEaTxdb1BlzGFzrQT15CF8oa6UDqqhFkDijgAcsRCHEPWw8q40MdscjTut6axBpp-pKevr3Gmdpj8XdZGMOvm456t-0nK5OGopxkR_u3fA6wUGBCRDcbH6OKJlKbpnPU96nCfflhA&__tn__=*NK-R) /

-

[#الخطّاف](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%B7%D9%91%D8%A7%D9%81?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUunsVtdOvSeWj5ONHvc39hLYztHdjOjBc5s8WiqQvgZ2d2oWBdbtmCpUCEaTxdb1BlzGFzrQT15CF8oa6UDqqhFkDijgAcsRCHEPWw8q40MdscjTut6axBpp-pKevr3Gmdpj8XdZGMOvm456t-0nK5OGopxkR_u3fA6wUGBCRDcbH6OKJlKbpnPU96nCfflhA&__tn__=*NK-R)

-

بعد ما تقول إسمك على طول - قول جملة فيها خطّاف للعميل

-

يعني مثلا - في مكالمات النهارده - كنت بابدأ الكلام بجملة

فيه شركة سعوديّة موجودة في مصر حاليا بننسّق لها لزيارات لشركات البترول المصريّة

-

الخطّاف هنا هو كلمة ( سعوديّة )

-

مجرّد ما الطرف الآخر على التليفون هيسمع شركة ( سعوديّة ) - هيتعدل في قعدته كده ويقول لك لأ دا الموضوع شكله مهمّ

-

تخيّل إنّي أعدت ترتيب الجملة دي لتصبح ( إحنا بننسّق حاليا لزيارات ل ... )

-

الطرف الآخر على طول عقله هيقول ( إنتوا بتنسّقوا - أنا مالي ؟! )

بتتكلّم عن نفسك ليه - أنا كسبان إيه من كلامك عن نفسك يعني - ما تتنسّقوا ولّا تتنيّلوا

-

قلت لك الصنعة كلّها في تحويل الطالب لمطلوب

-

إزّاي - هقول لك في الفقرة القادمة إن شاء الله

-

لكن - في الفقرة دي بكلّمك عن أهمّيّة الخطّاف اللي هيخطف ودن العميل

تمهيدا بقى لإنّك ترمي له البيعة في الجملة التالية إن شاء الله

-

لكن ما ترميلوش البيعة قبل الخطّاف

الخطّاف بيخلّيه ينتبه - لمّا ينتبه - تقوم رامي له البيعة

-

[#خامسا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AE%D8%A7%D9%85%D8%B3%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUunsVtdOvSeWj5ONHvc39hLYztHdjOjBc5s8WiqQvgZ2d2oWBdbtmCpUCEaTxdb1BlzGFzrQT15CF8oa6UDqqhFkDijgAcsRCHEPWw8q40MdscjTut6axBpp-pKevr3Gmdpj8XdZGMOvm456t-0nK5OGopxkR_u3fA6wUGBCRDcbH6OKJlKbpnPU96nCfflhA&__tn__=*NK-R) /

-

[#تحويل\_المطلوب\_لطالب](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%AD%D9%88%D9%8A%D9%84_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B7%D9%84%D9%88%D8%A8_%D9%84%D8%B7%D8%A7%D9%84%D8%A8?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUunsVtdOvSeWj5ONHvc39hLYztHdjOjBc5s8WiqQvgZ2d2oWBdbtmCpUCEaTxdb1BlzGFzrQT15CF8oa6UDqqhFkDijgAcsRCHEPWw8q40MdscjTut6axBpp-pKevr3Gmdpj8XdZGMOvm456t-0nK5OGopxkR_u3fA6wUGBCRDcbH6OKJlKbpnPU96nCfflhA&__tn__=*NK-R)

-

في الفقرة دي هتقدّم للعميل بيعتك - لكن - بطريقة تحوّلها لإنّ الطرف الآخر هوّا اللي محتاجها

-

يعني

في مكالمات النهارده كنت بقول

الشركة دي بتصنّع قطع الغيار اللي بتحتاجها شركات البترول - زيّ قطع كذا وكذا - اللي بتدخل في شغلكم في مرحلة كذا وكذا

-

فاكر يا حسبو لمّا قلت لك قبل المكالمة المفروض تكون ( دارس احتياجات العميل )

-

ما هو انتا مش هتقدر تحوّل المطلوب لطالب - إلّا لو كنت عارف طلبات المطلوب

ولّا إيه

وهو المطلوب إثباته

هههههههههه

-

هنا أنا حوّلت الطرف اللي أنا بكلّمه ده من إنّي أنا اللي محتاج أبيع له قطع غيار

لإنّه ( هوّا اللي محتاج يشتري منّي ) قطع غيار

-

ووضّحت له إنّي فاهم في شغله - وعارف نقطة الألم بتاعته - إنّ القطع دي بتدخل في شغلكم في مرحلة كذا - اللي هيّا بالنسبة لهم تمثّل نقطة خطر دائم - نقطة ألم

-

قلت لك دي أهمّ مهارة في المكالمة البيعيّة - وفي البيع عموما - إنّك تضغط على منطقة احتياجات العميل - مش منطقة تميّزك انتا وشطارتك ومميّزاتك وحلاوتك وطعامتك و و و - إنتا مش مهمّ

-

عشان كده باكره جدّا المثال بتاع ( بيع لي القلم ده )

هبيعهولك ليه حضرتك - رخامة يعني

-

ما فيش حاجة في البيع اسمها بيع لي القلم ده

فيه حاجة اسمها أشوف العميل الأوّل محتاج إيه

أو ع الأقلّ محتاج إيه يكتب بيه

أو على أقلّ الأقلّ - محتاج إيه في القلم اللي هيكتب بيه - ومن هنا ابتدي اتحرّك في البيع

-

لكن عاوز تعطيني قلم كده - أو لابتوب مثلا - وتقول لي بيعهولي - هوّا البيع بالعافية !!

-

يعني مثلا الفيديو التعريفيّ للمكتب بتاعنا بيبدأ بكلمة ( لو بتفكّر تعمل مصنع - وبعد كده رغي كتير )

لكن - في الأوّل - أنا حوّلت حضرتك لإنّك انتا اللي محتاج تعمل مصنع - ف حضرتك محتاجني - أو ع الأقلّ محتاج تسمع الفيديو ده

-

ما بدأتش مثلا بإنّي قلت إحنا مكتب كذا اللي بنبيع دراسات جدوى

العميل ساعتها هيقول ( وانا مالي )

-

لكن - إبدأ الكلام مع العميل - عن - احتياجات العميل

-

قلت لك للمرّة المليون ((( حضرتك مش مهمّ )))

-

[#سادسا](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%B3%D8%A7%D8%AF%D8%B3%D8%A7?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUunsVtdOvSeWj5ONHvc39hLYztHdjOjBc5s8WiqQvgZ2d2oWBdbtmCpUCEaTxdb1BlzGFzrQT15CF8oa6UDqqhFkDijgAcsRCHEPWw8q40MdscjTut6axBpp-pKevr3Gmdpj8XdZGMOvm456t-0nK5OGopxkR_u3fA6wUGBCRDcbH6OKJlKbpnPU96nCfflhA&__tn__=*NK-R) /

-

[#التحويل\_لعمل](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%AD%D9%88%D9%8A%D9%84_%D9%84%D8%B9%D9%85%D9%84?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUunsVtdOvSeWj5ONHvc39hLYztHdjOjBc5s8WiqQvgZ2d2oWBdbtmCpUCEaTxdb1BlzGFzrQT15CF8oa6UDqqhFkDijgAcsRCHEPWw8q40MdscjTut6axBpp-pKevr3Gmdpj8XdZGMOvm456t-0nK5OGopxkR_u3fA6wUGBCRDcbH6OKJlKbpnPU96nCfflhA&__tn__=*NK-R)

-

مش عاوز اقول الإغلاق - لإنّنا لسّه ما أغلقناش البيعة - لكن ع الأقلّ بنغلق المكالمة

وبردو مش عاوز أقول الدعوة للفعل - call to action

لإنّنا بردو لسّه ما وصلناش لفعل شراء يعني

-

ولكن بقول - بشكل مبسّط - التحويل لعمل

-

يعني - تحويل المكالمة دي لعمل

-

كمثال

-

بعد الجملتين السابقتين بقيت بقول للعميل

ف كنّا عاوزين نتشرّف بزيارة حضراتكم عشان نقابل مسؤول المشتريات عندكم ونتكلّم عن تفاصيل المواصفات والكمّيّات والأسعار إلخّ

-

يعني إيه التحويل لعمل

-

يعني - ممكن تعمل مكالمة جميلة - لطيفة - متطوّرة - وفي الآخر تقفل المكالمة - ومانتاش عارف الخطوة الجايّة إيه بقى !

ولا حتّى العميل عرف انتا محتاج إيه !!

-

يعني نفتح اتنين ساقع دلوقتي ولّا نقوم ننام ولّا هنعمل إيه - الخطوة الجايّة إيه

فيه جلسات كتير تلاقي ناس قعدت واتكلّمت وقامت وما طلعناش بأيّ حاجة ممسوكة - أنا باكره جدّا النوع دا من الكلام والشغل

-

حضرتك بعد اللي قلته عن المنتج والاحتياجات و و - حضرتك بردو عاوز إيه يعني - الطرف التاني بيفكّر كده دلوقتي - ف ما تسيبوش يفكّر

-

معظم الناس ما بتعرفش تفكّر أصلا - ف ما تسيبش حدّ يفكّر - إنتا اعطيه العلاج على طول - قول له عاوز اجيلكوا الشركة يوم كذا

-

حتّى ما تقولّوش ( حضراتكم يناسبكم يوم إيه )

ما تسيبوش يفكّر بقول لك

-

في اللحظة دي - كان بعض المكالمات بيقول لي فيها الطرف الآخر - طاب هاعطيك رقم المشتريات

-

يااااااااااااه

هوّا انتا كلّ ده ما بتتكلّمش مع المشتريات

أيوه

-

وليه ما قالش من الأوّل

عشان انا ما كنتش عاطيه فرصة يقول

-

حضرتك المفروض تتدرّب إنّك تفتح الباب وتلوي دراعها وتضربها على دماغها في خطوة واحدة قبل ما البوليس يوصل

-

تتعلّم إنّك ترصّ الجملتين اللي فاتوا رصّ - قبل ما حدّ يقاطعك

-

خلاص رصّيت الجملة وعرّفت العميل الاحتياجات والاختراعات - هنا بقى لو هوّا اتكلّم ف إنتا خلاص وصّلت له الرسالة

-

لكن - لو اتدلّعت في الكلام - وخدت نفسك - ف قام مقاطعك - ف إنتا ما وصّلتش الرسالة اللي قاعدين نصمّم فيها بقالنا ساعة دي

-

إتدرّب على النفس - تقف فين عشان تاخد نفسك - ووقفة ما يلحقش فيها الطرف التاني يتكلّم

-

واتدرّب على نبرة صوت هادئة وواثقة تخلّي اللي قدّامك ما يقدرش يقاطعك نبرة أفقيّة - لا صاعدة ولا هابطة - زيّ صوت المذيعين كده - هذا وقد أعرب أمين عام جامعة الدول العربيّة عن قمصه الشديد من أعمال العنف الجارية في إقليم كشمير المتنازع عليه دوليّا

-

وانا هاعمل كلّ ده عشان مكالمة - دي رسالة دكتوراه

-

مش قلت لك الفرق بين الكلام العادي والكلام في البيزنس كالفرق بين المشي والرقص

-

نرجع للموضوع

-

بعد الرصّة دي لقيت اللي بيكلّمك مش هوّا المشتريات - لمّا طلبت منّه تقابل المشتريات يعني

-

ف هنا - باعتبارك قدّمت تقديمة محترمة - هتلاقيه من نفسه بيقول ك هحوّل حضرتك على المشتريات

-

لكن - لو كنت بدأت بداية مهترأة - مش هتوصل لهنا أصلا

-

ولو وصلت - وطلبت رقم المشتريات - هيقول لك هخلّيهم يكلّموا حضرتك إن شاء الله - وما حدّش هيكلّمك ولا حاجة - بيطرّقوك بالطريقة يعني

-

طيّب عطوك رقم المشتريات - تعمل إيه ؟

-

تفتح معاه وطبق الأصل العلقة اللي فاتت - لا ألم زاد ولا ألم نقص

ما تزهقش من تكرار نفس الرسالة التسويقيّة - ولا نبرة صوتك تنزل - تهبط يعني - هيّا نبرة واحدة في اوّل مكالمة زيّ عاشر مكالمة

-

بل إنّي ممكن أقول لك اكتبها في ورقة ك سكريبت أصلا - أو على شاشة الكومبيوتر - وخلّي السكريبت دا قدّامك وانتا بتعمل المكالمة

-

ويا ريت لو الطرف التاني عطاك معلومات - تقوم كاتبها على الكومبيوتر - ويبان صوت الكيبورد في السمّاعة

دا هيعطي الطرف الآخر إشارة إنّك جادّ فعلا

أو ع الأقلّ تقول له ثواني هجيب ورقة وقلم - حتّى لو كانوا قدّامك

-

أهي حركات قرعة بسّ بتجيب نتيجة

-

أخيرا

فاكر لمّا قلت لك ذاكر العميل قبل المكالمة

-

هنا بقى لو وصلت مع المشتريات إنّهم بيقولوا لك حضرتك شرّفنا في الشركة

تقوم قايل لهم - حضراتكم عنوانكم كذا شارع كذا ؟

-

هنا الطرف التاني هيعرف إنّك جادّ فعلا ومذاكرهم وعارف عنوانهم

دا غير إنّك كنت عارف احتياجاتهم في الفقرة خامسا

-

كده حضرتك عملت مكالمة مثاليّة

ويوم ما تكون رايح تقابل الشركة هتلاقيهم بيقابلوك بجدّيّة واحترام إن شاء الله

-

ولا عزاء للفهلوة

-

[#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=AZUunsVtdOvSeWj5ONHvc39hLYztHdjOjBc5s8WiqQvgZ2d2oWBdbtmCpUCEaTxdb1BlzGFzrQT15CF8oa6UDqqhFkDijgAcsRCHEPWw8q40MdscjTut6axBpp-pKevr3Gmdpj8XdZGMOvm456t-0nK5OGopxkR_u3fA6wUGBCRDcbH6OKJlKbpnPU96nCfflhA&__tn__=*NK-R)