[#تأثير\_العاطفة\_على\_قرارات\_الشراء](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%AA%D8%A3%D8%AB%D9%8A%D8%B1_%D8%A7%D9%84%D8%B9%D8%A7%D8%B7%D9%81%D8%A9_%D8%B9%D9%84%D9%89_%D9%82%D8%B1%D8%A7%D8%B1%D8%A7%D8%AA_%D8%A7%D9%84%D8%B4%D8%B1%D8%A7%D8%A1?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWmRnw0ivOnvF_wdDIYxG7GWdvx0yN1IFxnUg6hhN1_esE2lDiagGSb8jyn9RMxBYRNj9EObgC0QxeN8gj-IWnn_b4beNN7raNspWkP94gNcCGRnkIxBvxCfTKBUTXjOBLqu0-YAtXPpqcSM2wN45MykhZgBKViJXBo7LJ3i57JZZ3zyBqEo44HZD8LkV0Q-nk&__tn__=*NK-R)

-

من يومين فردة كاوتش باظت - ف رحت للميكانيكيّ قلت له غيّر لي الفردتين اللي ورا - أو أنا عندي فردة سليمة لو تحبّ تحطّها قصاد السليمة التانية

ف المدام قالت لأ هات اتنين جداد

-

ف قلت للميكانيكيّ يجيب اتنين جداد

-

الميكانيكيّ جاب الفردتين وركّبهم واتّصل بيّا قال لي اتكلّفوا كذا - وعلى فكرة المدام كان عندها حقّ لإنّ الفردة التانية كانت بايظة بردو

-

لحدّ كده تمام

-

المدام جات تسألني الكاوتش بكام

قلت لها بكذا

ف اتخضّت ووشّها كشّر

-

فقلت أجرّب معاها خدعة بيعيّة !!

-

قلت لها الميكانيكيّ بيقول إنّك طلعتي ناصحة - لإنّ الفردة التانية كانت بايظة

أنا قبل ما اكمّل الجملة كان وشّها انشرح تاني - وبقت مبسوطة جدّا - ونسيت الرقم اللي قلتهوا لها عن سعر الكاوتش !!

-

دا تكنيك مستخدم بكثرة في البيع - الثناء على قرار المشتري وإنّه اختار الاختيار الأمثل بيخلّيه ينسى معيار السعر

-

بعض الناس بتقول إنّ التسويق والبيع ليهم علاقة بعلم النفس - أنا شخصيّا بشوفهم علم نفس أصلا - علم نفس خالص - لكنّه متصاغ في صورة علوم جديدة اسمها التسويق والبيع

-

طبعا مش محتاج وانا باشرح لك هذا التكنيك - إنّي أقول لك ع المصل بتاعه - يعني ما تلاقيش بائع بيمدح قرارك - فتقوم متمسّك بيه وتنسى السعر