[#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=AZVABZ3khAiTC2cCDmc2cVKbRbTUs6qSA3e9x6B8EtzgRR-UXhEtQjMplvyg2xLyUNKk1ZaChOB_zLuieJRk8BiaZVvul9VGge0__YUkcOXfUmxrdnvLJdfpTaVE87p7Q5b2gd0xHJbusZuBWJ6ZvZuXFz7z7uT3ArGUxvqC3-KpSzF7THdlNGYt5_tPX_KUugo&__tn__=*NK-R)

-

الوقت اللي هتقضّيه في النقاش مع عميلك عن التفاصيل - ممكن جدّا خلاله بائع آخر يكون باع ليه - بينما إنتا لسّه غرقان في التفاصيل

إنتا بتبقى متخيّل إنّك كده هتبان للعميل على إنّك جامد وفاهم في التفاصيل

-

الجامد فعلا هوّا اللي يكون باع البيعة دي ألف مرّة - وعارف إزّاي يشرح نفس التفاصيل في 10 % من الوقت

اللي يكون عارف يفرز عملائه بسرعة ويصنّفهم - وكلّ تصنيفة من العملاء ليها صفحة في كاتالوجه كبائع

يكون عارف نفسيّة النوع الفلانيّ - أسئلته المعتادة - بيردّ عليها إزّاي - مخاوفه المعتادة - بيردّ عليها إزّاي

دا طبعا بعد ما يكون أساسا بيعرف يفرز العملاء الفعليّين من اللي جاي ياخد فكرة من اللي جاي يضيّع وقت

وبردو يكون دارس يتعامل مع كلّ واحد منهم إزّاي

البيع دراسة زيّ دراسة الطبّ وزيّ دراسة الهندسة - ودا اللي بيفرق بائع عن التاني

-

العميل محتاج ((( مستشار ))) يساعده في المفارق

البائع المستشار هوّا اللي يكون عارف المفارق اللي العميل بيقف يفكّر عندها - ويلحقه بسرعة في المفارق دي بالنصيحة اللي تحرّكه منها للمفرق اللي بعده بسرعة - وصولا لتكوين الصورة الكاملة عند العميل في أسرع وقت

بعد كده يشتري أو مايشتريش براحته

-

إنتا بتبيع المنتج - مش بتدرسه مع العميل - وإلّا يبقى إيه الفرق بينكم ؟!

لو إنتوا الاتنين قضّيتوها نقاش في التفاصيل - يبقى إنتا زيّك زيّه

فرقك كبائع عن العميل هو إنّك تقدر تطلّعه من المفارق بسرعة

-

وطبعا كلّ ده بأمانة

مش بقول لك تبلف العميل ولا تكلفته وتلبّسه السلطانيّة يعني

لكن بقول لك - دورك هو إنّك تكون دارس ألف عميل - تعرف من خلالهم تفرز العملاء بسرعة - وتوجّه كلّ واحد منهم نحو إنهاء مراحل الحيرة بسرعة

دورك هو إنّ العميل يكوّن صورة ( صحيحة وأمينة ) بسرعة

بعد كده يشتري أو ما يشتريش دا دوره هوّا - لكن إنتا تكون عملت دورك كـ ((( بائع مستشار ))) على أكمل وجه