[#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=AZWf85cEfF0BOvSqdSN6ApkDIqZSrZi1JdPdpQbPxL8MRZEwJEuck3To6yUmAQGtIqZ-bqP7T9jcCqNt5CpbTUy_TRxxYWj_bavrvjQE6Mtn1JujKsji9J4wz-eWGl7fs371vtJyYP16meEFfx2V0Tp18YfM-DBjtdyOkY-s_YN3nw&__tn__=*NK-R)

.

[#لا\_تفترض](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%84%D8%A7_%D8%AA%D9%81%D8%AA%D8%B1%D8%B6?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWf85cEfF0BOvSqdSN6ApkDIqZSrZi1JdPdpQbPxL8MRZEwJEuck3To6yUmAQGtIqZ-bqP7T9jcCqNt5CpbTUy_TRxxYWj_bavrvjQE6Mtn1JujKsji9J4wz-eWGl7fs371vtJyYP16meEFfx2V0Tp18YfM-DBjtdyOkY-s_YN3nw&__tn__=*NK-R)

.

إمبارح كنت باشتري حاجة من محل كومبيوترات

ف شفت بروجيكتور . وأنا عاوز اشتري بروجيكتور للمكتب

فسألت البياع . بكام البروجيكتور ده ؟

فقال لي ( لا دا بمبلغ )

.

دي غلطة قاتلة في البيع

إن حضرتك تفترض

.

تفترض إن اللي قدامك ماعاهوش فلوس يشتري . فما تقوللوش على السعر

.

أو تفترض إنه لو عرف السعر هيعتبر المنتج غالي

.

يا فندم

[#لا\_تفترض](https://www.facebook.com/hashtag/%D9%84%D8%A7_%D8%AA%D9%81%D8%AA%D8%B1%D8%B6?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWf85cEfF0BOvSqdSN6ApkDIqZSrZi1JdPdpQbPxL8MRZEwJEuck3To6yUmAQGtIqZ-bqP7T9jcCqNt5CpbTUy_TRxxYWj_bavrvjQE6Mtn1JujKsji9J4wz-eWGl7fs371vtJyYP16meEFfx2V0Tp18YfM-DBjtdyOkY-s_YN3nw&__tn__=*NK-R)

.

أو حتى افترض عادي

.

افترض إنه ما عاهاهوش فلوس يشتري . قول له على السعر بردو . ممكن بكره تجي له فلوس فييجي يشتري

.

أو افترض إنه هيعتبر السعر غالي . أمال حضرتك شغلانتك على المدفع إيه . ما هي شغلانة حضرتك إنك توضح للعميل القيمة مقابل السعر ده

.

ولو القيمة اتبروزت . مش هيبقى المنتج غالي

.

ممكن يكون فيه مميزات أعلى من احتياجات العميل . دا معقول . لكن العميل مش هيعتبره غالي . هيعتبره فقط في شريحة غير شريحته

.

وهنا نرجع أصلا لإن من دور حضرتك كبياع إنك توفر للعميل المنتج المناسب لشريحته

يعني دا مش مناسب لحضرتك . لكن أنا عندي ده . هيكون مناسب ليك

.

لكن !! ودي كارثة . لو حضرتك أساسا حاطط في المحل عندك منتجات غالية . غالية بالنسبة للشريحة اللي انتا مستهدفها . فحضرتك بتطلق النار على أقدامك !!

.

إنتا هتبقى عامل زي اللي شادد فرامل اليد . ومستغرب العربية تقيلة ليه !!!

.

الافتراض الثالث /

إفترض إن المنتج ده مناسب للعميل وهوا معاه فلوسه وجاي يشتري خلاص

لكن كلمة ( دا بمبلغ ) دي وقعت فى نفس العميل بمعنى ( شكلك مفلس وما تقدرش تشتري المنتج ده )

.

فهنا كان عندك عميل معاه الفلوس وهيشتري . وحضرتك بسبب افتراضاتك . طفشته !!

.

الافتراض الرابع /

إفترض إن العميل ده مش هيشتري المنتج ده

لكن بكره حد سأله . ما تعرفش مكان بيبيع بروجيكتورات ؟

.

لو كنت حضرتك بذلت معاه المجهود الكافي لشرح البروجيكتور ده . وليه سعره مناسب لمواصفاته . كان العميل ده رشحك للي هيسأله بكره

.

فانتا ضيعت عميل في علم الغيب أصلا بسبب كلمة

[#بسبب\_افتراض](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A8%D8%B3%D8%A8%D8%A8_%D8%A7%D9%81%D8%AA%D8%B1%D8%A7%D8%B6?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZWf85cEfF0BOvSqdSN6ApkDIqZSrZi1JdPdpQbPxL8MRZEwJEuck3To6yUmAQGtIqZ-bqP7T9jcCqNt5CpbTUy_TRxxYWj_bavrvjQE6Mtn1JujKsji9J4wz-eWGl7fs371vtJyYP16meEFfx2V0Tp18YfM-DBjtdyOkY-s_YN3nw&__tn__=*NK-R)

.

خامسا . وأخيرا /

.

حضرتك لازم تكون مقتنع بإن المنتج بتاعك سعره عادل

حضرتك لو قلت للعميل إن السعر مناسب . لكن إنتا في قلبك شايفه غالي . العميل مش هيشتري منك

صدقني

.

إنتا بتنقل طاقة اقتناع ( أو رفض ) للعميل

.

عشان كده شركات العقارات اللي بتبيع شقق غالية أو فيلات . بيعينوا شباب ولاد ناس أغنيا أصلا

فالعيال دي طول عمرها عايشة في فيلل أصلا

فمن جواهم مقتنعين إنه عادي إن الانسان يعيش في فيلا

وعادي إن حد يدفع ٥ أو ١٠ مليون في فيلا

.

الاقتناع الداخلي ده بيتنقل لا سلكيا للعميل

.

تيجي انتا مش بس تكون مش مقتنع في قلبك إن المنتج غالي وبتحاول تمثل العكس . دا انتا بتقولها لي صراحة

.

فأنا كنت ممكن اكون معتبر المنتج مش غالي . وانتا نقلت لي القناعة السلبية دي أصلا

.

دا انتا بياع تستاهل الشركة تبيعك أصل