مين اللي علّم الناس إنّ الشطارة في البيع إنّك تكون بتعرف تبيع أيّ حاجة ؟!!!

الشطارة في البيع هيّا إنّك تبيع للزبون الحاجة اللي هوّا ( محتاجها )

مش الحاجة اللي ( إنتا عاوز تبيعها )

-

من كلامي مع البائعين - بلاقي أنواع كتير منهم بيفكّروا في البيع - مش القيمة

-

يعني

إنا بائع - إنتا عاوز مثلا بنطلون جينز - وأنا ما عنديش بناطيل جينز

فأقنعك إنّك تشتري بنطلون قماش !!!

أو ممكن يكون عندي جيبات - فأقنعك إنّك تلبس جيبة - هتكون عليك تحفة !!!

مين علّم الناس الأسلوب ده ؟!!!

-

المفروض إنّي أنا كبائع أسأل الأوّل الزبون ( محتاج إيه )

لو الإيه ده مش عندي - يبقى خلاص - فرصة سعيدة

لو عند حدّ غيري - أرشد الزبون ده للحدّ ده

-

لو الزبون عينه راحت على حاجة أغلى من اللي هوّا محتاجها - أقول له دي أغلى من اللي إنتا محتاجه - إنتا يكفيك كذا - ما فيش داعي تدفع فلوس أكتر

ليه متخيّل إنّك لو عملت كده رزقك هيقلّ ؟!

دا سوء ظنّ بالله سبحانه وتعالى

-

أنصح بمشاهدة هذه الحلقة بعنوان ( بائع أم مستشار )