[#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=AZXZafc2ouf3LC9qnB1WEUqt7Jf1gDSi6pegwFCTHtAT-xoWSJpCYo1Rh7quA2-vh9e3Wkm3vHPcyNvQtg8zGgS_zHRFKYMc5edD_4UlWng0jWCypab-6gx4AA_KATif_02lP-VpadCxSdj5yZvORtOzBEjRekSyacQRjL6UMBOSsA&__tn__=*NK-R)

.

ارفض البيع . هتبيع

.

كنت في مطعم

طلبت طلبات

بعد ما طلبت

الراجل اللي بياخد الطلبات قال لي . اتكلم بقى ؟

قلت له اتفضل

.

قال لي انتوا واخدين معجنات كتير . الغي حاجة

قلت له تمام . الغي كذا

.

بعد ما كلنا

قلت له عاوزين واحد ليمون . وبراد شاي

قال لي هجيب لك كباية شاي . البراد كتير على واحد

قلت له تمام

.

دا سر من اسرار البيع . إنك ترفض تبيع

هوا مش كده بالظبط . أنا ما اقصدش إنك ترفض تبيع . هوا عنوان تحفيزي فقط

ولكن التوصيف الدقيق هو ( خليك مستشار . وليس بائع )

.

يعني مش العميل يقول لك عاوز كذا . تقول له الكذا بكذا

طب اوزن لي نص كيلو . تقوم وازن له وواخد الفلوس

حضرتك كده بائع فقط

.

لكن البائع المستشار هوا اللي يقول للعميل . انتا يناسبك كذا

حتى لو الكلمة دي مفادها إنه يشتري أقل . لكن بتكون النتيجة أفضل

.

يعني أنا هاحترم المطعم ده وهجيله تاني

.

أو هتلاقي العميل ده مرشحك لحد تاني

يعني المطعم اسمه الوطنية للمشويات في طنطا

أعتقد دا مكسب للمطعم إني أرشحه للناس

.

وهوا يستحق الترشيح بالمناسبة

عميل من طنطا عزمني فيه الأسبوع الماضي

من حلاوة الأكل بتاعه خدت المدام ورحت له النهارده مخصوص من المنصورة !!

فهو جدير بالترشيح بالمناسبة . أنا مش بجامله يعني

.

لكن ما كانش هيدفعني لكتابة البوست ده إلا المواقف المحترمة دي

.

والترشيح الأقوى لو هيكون على المستوى الشخصي

يعني أقول لحد الترشيح دا بيني وبينه . مش ع العام

.

موضوع إنك تنصح العميل . حتى لو النصيحة دي هتقلل المبيعات دلوقتي . فهيا هتزود مبيعاتك على المدى الطويل

.

أخيرا

شوف حلقة ( بائع أم مستشار )

من سلسلة مفاهيم مهمة في البيزنس

على قناة المكتب على اليوتيوب