إصدار الشركة العربية للإعلام العلمي (شعاع)
القاهرة
ج.م.ع

كتب المدير و رجل الأعمال

العدد العاشر
مايو (آيار)
١٩٩٩

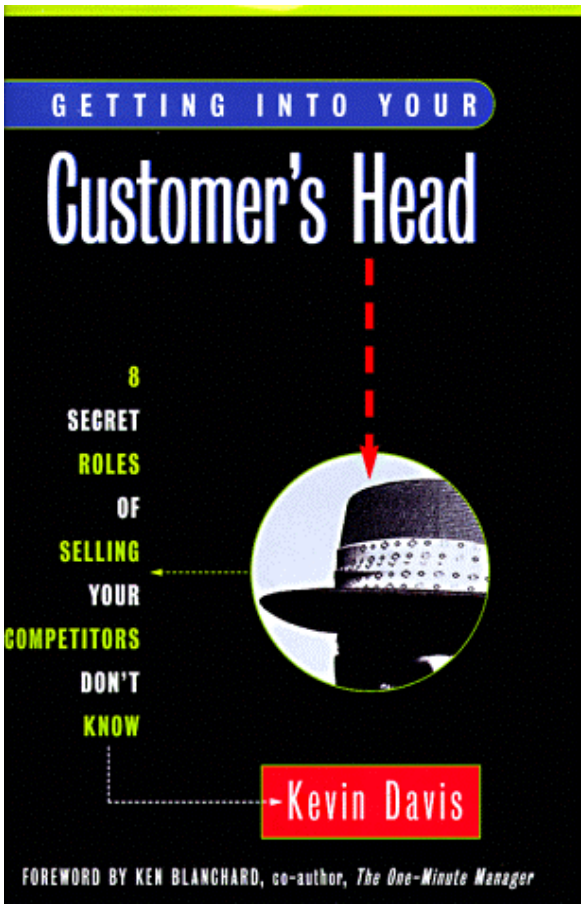
www.edara.com

مبيعات

رحلة في عقل العميل

أدوار المبيعات التى لم يلعبها منافسوك بعد

تأليف : كيفين دافيز



ما رأيك في الخبر التالي:

أظهرت الاستطلاعات الرأي أن ٨٠% من رجال البيع يودون تغيير مهنتهم.

ما هو رد فعلك؟

هل تشعر بالفشل و تتمتم: "نعم بالفعل! ٨٠% رقم كبير فلا عجب أنى اشعر بذلك أيضا. يالها من مشكلة!"

أم تشعر بالنجاح و تهتف: "نعم بالفعل! ٢٠% فقط هم من يفهمون حقيقة البيع، و هذه فرصة!"

هناك اختلاف جوهري بين الإجابتين. و هدف هذه الخلاصة هو زرع هذا الاختلاف بداخلك و نقلك من الموقف الأول السلبي إلى الموقف الثاني الإيجابي.

لا تلم سلعتك:

نعم! أصبحت مهنة البيع اشد صعوبة هذه الأيام، فلا تسارع بإلصاق التهمة بمنتجك بحجة انه يصعب بيعه أو أن سعره مرتفع. ذلك أن جزءا من المشكلة يأتي من جانب المشترين و ليس من جانب البائعين فقط. فمشترو هذه الأيام قد أضحوا اكثر تشبعا و اكثر تشككا و اكثر عنادا عما كانوا عليه، بحيث عجزت طرق البيع التقليدية عن التعامل معهم.

نوعان من المشترين:

كل العملاء الذين تتعامل معهم لا يخرجون عن مجموعة من اثنتين:

حقوق النشر: يمنع نقل أي جزء من هذه النشرة بدون إذن كتابي من الناشر ويشمل الحظر: التصوير و النقل لأغراض التوزيع وتستثنى منه الإشارات السريعة و المقتطفات في الصحافة و الرسائل و الأبحاث الجامعية