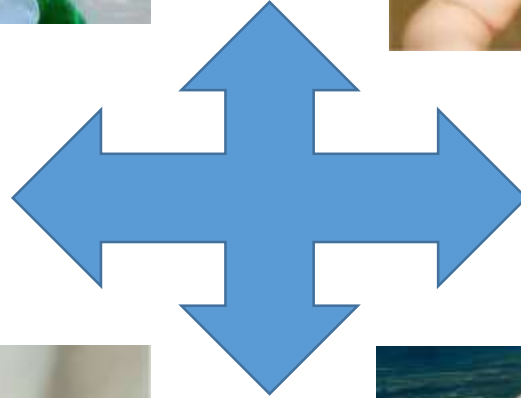
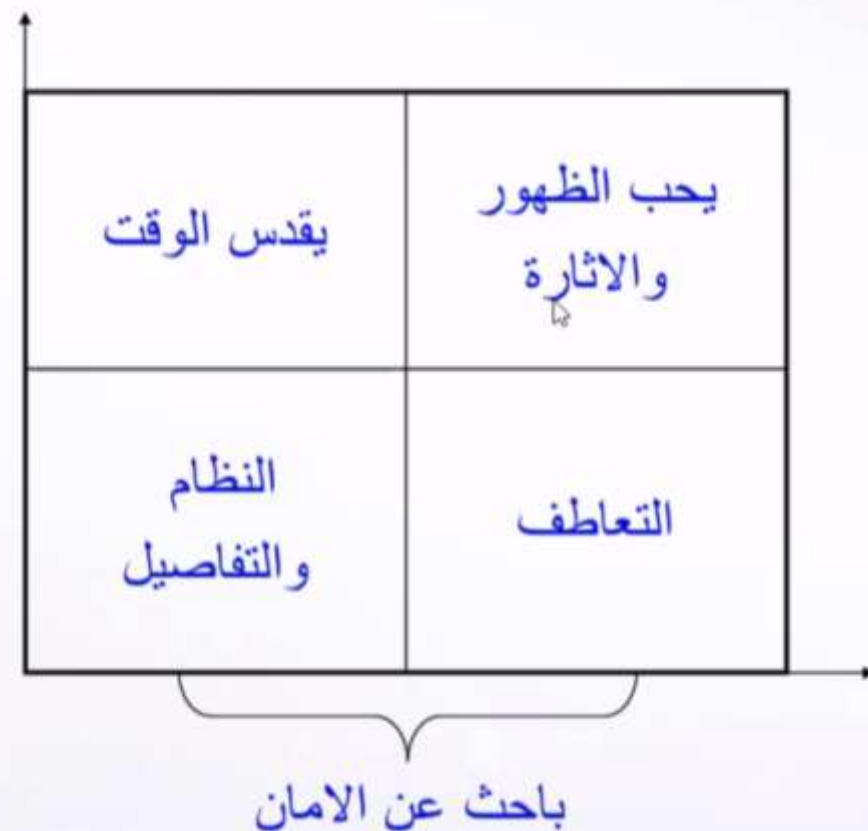


تفصيل المحادثة البيعية
حسب أنماط الشخصية
د. مصطفى نوارج





مفاتيح الشخصيات - ملخص



تفصيل المحادثة البيعية حسب شخصية العميل

الافتتاحية

- كسر الجليد
- المدخل

الجوهر

- الأسئلة
- العرض

الإغلاق

- التلخيص
- الوعد

التعريفات

فن بناء علاقة اجتماعية	كسر الجليد
فن جذب انتباه العميل	المدخل
فن اكتشاف الاحتياجات	الأسئلة
فن إرضاء الاحتياجات	العرض
فن إنهاء الصفقة	الإغلاق

تفصيل المحادثة البيعية حسب شخصية العميل

• التعاطف أم المجاملة أم اظهار أوجه التشابه أم المرجعية؟	كسر الجليد
• جملة المشكلة والحل أم الغرض أم السؤال المفتوح؟	المقدمة
• الجسر المناسب لكل نمط • سبين أم السؤال المغلق أم السؤال المفتوح؟	فن الأسئلة
• التفاصيل أم الصورة الكلية؟ • التشبيهات أم الدراسات؟	العرض
	التلخيص
• محدد بكمية وزمن أم المجاملة أم الأمر بصيغة السؤال أم المهلة؟	الإغلاق

الخطوة	Lion الاسد	Horse الحصان	Dolphin الدولفين	Ant النملة
كسر الجليد Ice Break	Similarity (t.) التشابه	Compliments المجاملات	Sympathy التعاطف Referral معارف مشتركة	Referral معارف مشتركة
المقدمة Approach	PS الغرض من الزيارة	OP السؤال المفتوح	GBS المشكلة والحل	GBS المشكلة والحل
السؤال Probe	Closed مغلق	Open مفتوح	SPIN سبين	
عرض التفاصيل Detailing	Pdt. Name >>> FAB >>> BTQ اسم المنتج .. بيع المنافع .. سؤال التأكد من الموافقة			
التلخيص Summarizing	Is there any other criteria you need? هل تحتاج الى مناقشة أي تفاصيل مهمة أخرى؟			
الالتزام Commitment	How many units will u try this week? كم وحدة ستستهلكها؟	All others will follow u , you are the only one can support me الجميع سيتبعونك	- Encourage , do not press شجعه، ولا تضغط عليه - Will you try 10 cases this week? محدد بكمية وزمن	

شكراً لكم