

استراتيجيات أمهر البائعين - الجزء الأول

المقدمة

كورس تدريبي متكامل من جزئين، يناقش المبيعات من منظور معين وهو أن البيع مغامرة كبيرة، حيث ننظر للمبيعات من عيون أمهر البائعين في العالم. نتناول في الكورس أكثر من 35 استراتيجية عملية يستخدمها البائعون الأمهر في العالم، وستتعلم كيفية التعامل مع نفسه المشتري وإدارة فضوله باستخدام علم نفس البيع، وستختتم الكورس بنصائح غالية وبالك لاءات العشرة المهمة لكل بائع يريد أن يبيع خدمته أو منتجه

تاريخ المبيعات

قديمًا لم تكن بحاجة لتعلم فن البيع لأن الإنسان كان ينتج ما يحتاجه فعلاً، ويقايضه مع الآخرين ممن يتقنون صنع أشياء هو يحتاجها ولا ينتجها، حتى ظهر عصر الصناعة في القرن 19 هنا أصبح هناك منتج ويحتوا له عن مشتري، وليس العكس كما كان قديمًا

معنى هذا أن هذا العلم عام 1910م ظهر التسويق كمصطلح يتم تداوله، وتم اعتماده كعلم عام 1950م جديد وليس قديما، وفنونه حديثة، أي يمكنك تعلمها بكل سهولة

10 أشياء يتم بيعهم وتسويقهم

- سلعة (منتج) خدمة (الحلاقة)
- معلومة (كورس) خبرة (استشارة)
- حدث (افتتاح أمم أفريقيا) بلد (السياحة - الاستثمار)
- شخص (انتخابات - الزواج - الذات) مؤسسات (تسويق الهياكل)
- ممتلكات (الأصول والعقارات) أفكار (أرقى وأعلى أنواع البيع)

معنى بائع في كلمة

مُساوم
مُساعد
مُقنع
مُفاوض
مُتواصل

الصورة النمطية عن البائع

- مخادع كثير الكلام كاذب منافق مادي ناجح محتال
- لحوج نصاب نرثار وعود وهمية ممثل محترف يفضل مصلحته جرامي متخفي

ما الفرق بين البائع العادي والبائع المحترف؟

البائع العادي Normal Seller	البائع المحترف Professional seller
يبيع ما يريد هو	يبيع ما يريده العميل
يبيع الموجود على الرف	يبيع منتجاً من البيع
يركز على المبيعات	يركز على الفوائد
لا يهرق، الفرق بين الشخصيات	يتعامل مع كل الشخصيات برواية
يحفظ دليلاً بديلة فقط	فهم المنتج ونقاط قوته وضعفه
يسرع الإحباط والارباب	الاستمرار على الدجاج
يتكلم أكثر مما ينبغي	يستمع إلى العميل

لماذا تشتري

لحل مشكلة

- القضاء على الأخطاء الاستغناء عن الموظفين الكسالى
- تقليل التكاليف تغير حالتهم المراجعية
- لمزيد من الراحة

لتلبية احتياج

- الميزة التنافسية توفير المال
- تسريع عجلة الإنتاج تحسين شعورهم
- التناهي بما يملكون أمام الآخرين تعزيز علاقة ما

7 طرق تصنع انطباعاً أولاً ممتازاً

- الانتماء ببشاشة
- انظر في عين العميل
- الي التحية بحرارة
- ناد العميل باسمه
- أشعره بالراحة
- اسأل العميل لتوليد الحاجات
- اتفق معه وامدح رأيه

سمات البائع المحترف

- يبنى علاقة ثقة وشراكة مع العميل يسأل العميل قبل أن يتكلم
- طريقة كلامه تختلف عن الآخرين يعرف كيف يعلق البيع
- يحضر ويدرس منتجه جيداً يصنع انطباعاً أولاً ممتازاً

استراتيجيات يمارسها أمهر البائعين في العالم

- البيع مغامرة كل يوم تزداد صعوبة ولذة
- يبيعون لمن يريد الشراء فقط، وليس لكل الناس
- المحترفون يعرفون أن البيع بالهاتف من أقوى أدوات البيع على الإطلاق
- أنت لا تكسب أموالاً من بيع المنتج، بل تكسب من مساعدة الناس
- يجب أن تشعر الزبون أنك خبير فيما تبيع

الخاتمة

تعلمت من هذا الكورس تاريخ المبيعات هل البيع فطرة أم مكتسب؟ معنى بائع ما هي الصورة النمطية للبائع؟ الفرق بين البائع العادي والمحترف لماذا يشتري الناس؟ هرم الاحتياجات (ماسلو)