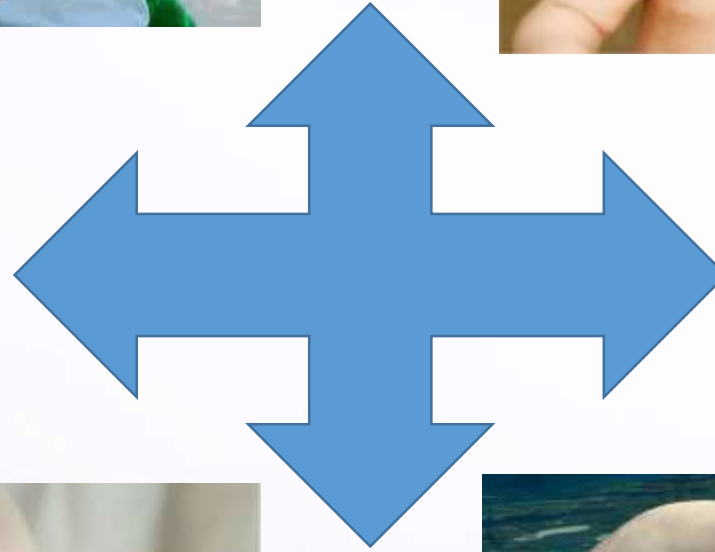
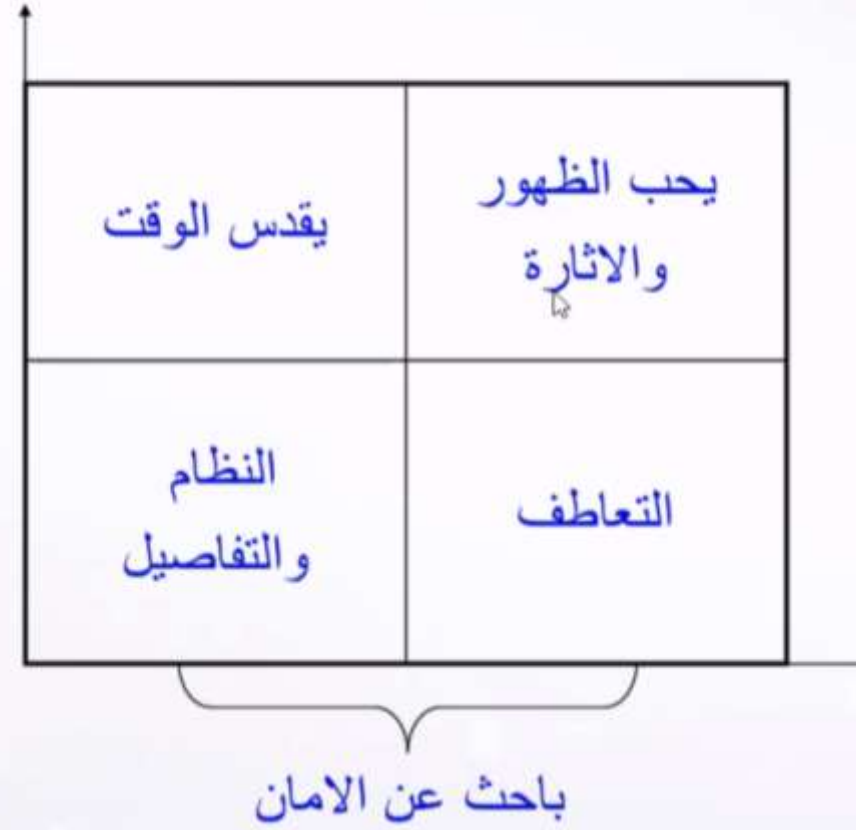




تفاصيل المحادثة البيعية حسب أنماط الشخصية



مفاتيح الشخصيات - ملخص



تفصيل المحادثة البيعية حسب شخصية العميل

الافتتاحية

- كسر الجليد
- المدخل

الجوهر

- الاسئلة
- العرض

الاغلاق

- التلخيص
- الوعد

التعريفات

فن بناء علاقة اجتماعية

كسر الجليد

فن جذب انتباه العميل

المدخل

فن اكتشاف الاحتياجات

الاسئلة

فن ارضاء الاحتياجات

العرض

فن انتهاء الصفقة

الاغلاق

تفصيل المحادثة البيعية حسب شخصية العميل

كسر الجليد

- التعاطف أم المجاملة أم اظهار أوجه التشابه أم المرجعية؟

المقدمة

- جملة المشكلة والحل أم الغرض أم السؤال المفتوح؟

فن الاسئلة

- الجسر المناسب لكل نمط
- سبين أم السؤال المغلق أم السؤال المفتوح؟

العرض

- التفاصيل أم الصورة الكلية؟
- التشبيهات أم الدراسات؟

التلخيص

الاغلاق

- محدد بكمية وزمن أم المجاملة أم الأمر بصيغة السؤال أم المهلة؟

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	

شكرا لكم