



مقدمة

ما هي الأشياء التي تؤدي لزيادة المبيعات؟ وما هي أنواع المحادثات التي تتم مع العملاء؟

مفاتيح الشخصيات

- شخصية الأسد
 - يقدر الوقت
- شخصية الحصان
 - يحب الظهور والأناقة
- شخصية الدولفين
 - النظام والتفاصيل
- شخصية النملة
 - التعاطف

تفصيل المحادثة البيعية

- الافتتاحية
 - كسر الجليد
 - فن بناء علاقة اجتماعية
 - المدخل
 - فن جذب انتباه العميل
- الجوهر
 - الاستئذ
 - فن اكتشاف الاحتياجات
 - العرض
 - فن إرضاء الاحتياجات
- الإغلاق
 - التلخيص
 - الوعد

خطوات العملية البيعية

- التخطيط للمحادثة المبيعية
- المحادثة البيعية وخطواتها
- المتابعة

تفاصيل المحادثة البيعية حسب شخصية العميل

كسر الجليد

- الأسد
- الحصان
- الدولفين
- النملة

المقدمة

- الأسد
- الحصان
- الدولفين والنملة

السؤال

- الأسد
- الحصان
- الدولفين والنملة

عرض التفاصيل

- لكل الشخصيات

التلخيص

- لكل الشخصيات

الالتزام

- الأسد
- الحصان
- الدولفين والنملة

خاتمة

تعلمت في هذا الكورس تفصيل المحادثة البيعية حسب شخصية العميل: الافتتاحية الجوهر الإغلاق

التشابه

المجاملات

التعاطف

معارف مشتركة

العرض من الزايرة

السؤال المفتوح

المشكلة والحل

سؤال مغلق

سؤال مفتوح

سين SPIN

اسم المنتج

بيع المنافع

سؤال التأكد من الموافقة

هل تحتاج الي مناقشة اي تفاصيل مهمة اخرى؟

كم وحدة سنسهلكها؟

الجميع سينعونك

شجعه ولا تضغط عليه

حدد الكمية والزمن