

## الهدف من دراسة هذا الموضوع:

- ❖ زيادة حصتنا من مساحة المحل
- ❖ زيادة تواجد كل أصنافنا
- ❖ تحسين عرض منتجاتنا
- ❖ بناء علاقة عمل قوية مع الزبائن / التجار

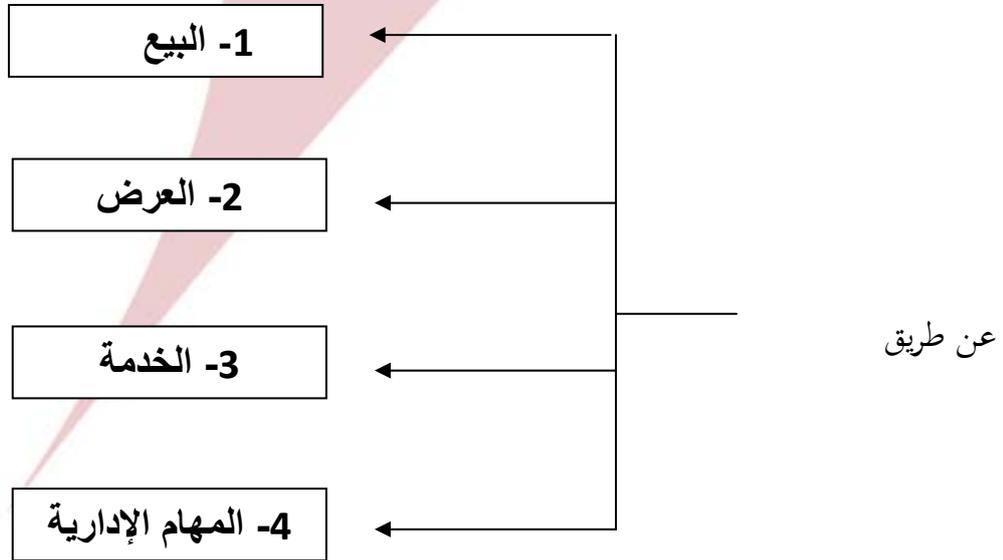
ABAHE

ماهو دورك كبائع ؟

تحقيق حصتك من هدف مبيعات الشركة

و

بناء مصداقية مع الزبائن



## 1- البيع :

وهو المسؤولية الأساسية للبائع والبيع يعنى تنمية وزيادة حجم المبيعات

وليس إستبدال النقص فقط وذلك من خلال



الزبائن الجدد

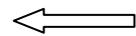
الزبائن الحاليين

كيف تنمى وتزيد حجم المبيعات مع الزبائن الحاليين؟

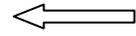
زيادة توزيع المنتجات والعبوات



تأمين أفضل المواقع لعرض منتجاتنا



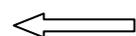
تنفيذ كافة الحملات الترويجية بأفضل صورة



الحصول على أماكن لوضع وسائل العرض



بيع كمية كبيرة من المنتجات لتلافي حالات نفاذ المنتجات



## 2- العرض

العرض وترويج منتجاتنا هو المسؤولية الثانية للبائع وعليك:

- التأكد من أن منتجاتنا معروضة في أفضل موقع.
- استخدام مواد الدعاية والملصقات لتنشيط المبيعات.
- المحافظة على المساحة المخصصة لمنتجاتنا ومحاوله زيادتها دوماً.
- وضع الأسعار على منتجاتنا ولا سيما في العروض الترويجية.
- تنظيف الرفوف والمنتجات وتدويرها.
- عرض منتجاتنا حسب المعايير الترويجية للشركة.

## 3- الخدمة

وهي المسؤولية التالية للبائع وتتضمن:

- الاتصال والمرور على كل الزبائن بانتظام
- كما هو مقرر من سجل المسار.
- (يجب إبلاغ الشرف فوراً عن أى زبون قد لا يكون بإمكانك خدمته كما هو مقرر)
- خلق الشعور الودي والعلاقة الطيبة لدى الزبون والمحافظة عليها.
- المحافظة على نظافة وترتيب المخزن الخلفي وتدوير المخزون.
- فرز وإستبدال أى منتج تالف.
- تنفيذ كافة العهديات التي إلتزمت بها مع الزبائن.

## 4- المهام الإدارية

وهي المسؤولية الرابعة للبائع وهي تساعد في توفير البيانات للإدارة وعليك:

- الحضور إلى العمل في الوقت المقرر ببدلة
- إتمام ملء كافة السجلات المطلوبة بطريقة كاملة ودقيقة.
- نظيفة ومرتبّة.
- التأكد من وجود كافة "أدوات البيع"
- التأكد من تسوية الحسابات بشكل معك في الشاشة. صحيح آخر اليوم.
- التأكد من نظافة وسلامة السيارة.
- تقديم تقرير عن كافة نشاطات المنافسة للمشرف.
- قيادة السيارة بطريقة آمنة ومهذبة مع احترام كافة قواعد المرور.
- حضور كافة إجتماعات المبيعات.