

فن البيع

البيع: هو العملية التي تجعل الزبون فيها يدفع مبلغ للحصول على منتج.

البيع: موهبة عملية يتم صقلها بالممارسة والتجربة وتكتسب من خلال التدريب والإستمرارية

التحضير الجيد للبيع :

1- دراسة الزبون المستهدف (صاحب القرار بالشراء) وهنا يجب أن تعرف ما يلي:

- لماذا يشتري الزبون ؟

لإشباع حاجته من منتج معين سيعطيه نتائج إيجابية ومزايا ومنافع وخدمات.

- ما الذي يدفع الزبون للإصغاء؟

عندما يجدها تعرف جيداً بمنتجاتك وحديثك مقنع وتحدث عن مصلحته أولاً .

2- وضع خطة الإجتماع : وهنا يجب أن تعرف ما يلي :

- إبدأ بكسر الجليد مع الزبون (اشكر الزبون على استقباله وتقديم تهنئة وثناء على شهرة

الزبون وسمعته أو حسن معاملته في السوق أو خدماته ...إلخ

ما هي النقاط التي ستذكرها ؟

- خصائص ومزايا منتجك - خدمات ما بعد البيع - قدرة المنتج على تنشيط مبيعات

الزبون وزيادة عدد زبائنه ودعم شهرته .

3- معرفة خصائص منتجك ؟

معرفة المزايا وشروط البيع ومقارنة المنتج مع منتجات المنافسين .

4- التحضير الشخصي ؟

- يعنى التأكد من المظهر الخارجى (الزى الرسمى المناسب) .
- وتنظيم حقيبة العمل من قرطاسية ومطبوعات ودفاتر العقود والإيصالات .
- والدقة فى الموعد .

التحضير الشخصى:

التأثير فى الزبون لا يأتى من الكلمات فقط وإنما من المظهر الخارجى كذلك فالزبائن يرتاحون ويثقون بالأشخاص من خلال مظهرهم وسلوكهم وقد أظهرت دراسات عملية عن القواعد التالية :

- الأناقة والمظهر الشخصى .
- ارتداء الزى المناسب .
- الدقة فى المواعيد .
- توفر وسائل البيع (نشرات / عينات / بروشورات) .