مهارات التسويق الخمسة

ورشة التسويق

المهارات التسويقية (القواعد الخمسة في التفاوض).

1. العرض والتقديم: (إكسر الحاجز النفسي (الجليد) مع الزبون بأية عبارة مختصرة عن حسن الاستقبال وقبول الزيارة أو تعامل موظفي الشركة أو عن سمعة الشركة في المجتمع) ثم بدأ بالتعريف عن الزبون بالاسم وعن نفسك وشركتك.
2. الإقناع والتأثير: من خلال طرح المزايا وتعظيم المنافع للزبون والتي سيحصل عليها من المنتج بعد شرائه.
3. الإصغاء: بطريقة فاعلة بالأذن والعين والوجه والإيماءات والابتسامة المتلاحقة دون مقاطعة الزبون إلا عند الضرورة بعد الاستئذان.
4. الرد على الاعتراضات بلياقة واختصار وفق مبدأ (نعم ولكن . .) وليس بكلمة (لا) وادعم حديثك وجوابك ببراهين وحافظ على هدوئك.
5. الإغلاق البيعي: (كرر المزايا والمنافع والثناء على الزبون).

جميع الحقوق محفوظة © الأكاديمية العربية البريطانية للتعليم العالي