

## تقديم

### البائع .. ذلك الجندي المجهول

في سعيه للحياة يحقق إشباع الآخرين . . تدين له الإنتاجية والربحية في منشآت الأعمال بالوجود . . يساهم في بناء التقدم الإنساني بتسويق ربحية ملايين المنشآت لبلايين البشر والوسطاء . . بمليارات القيم للسلع والخدمات . . ليستمر الإنتاج . . ويكبر في دائرة لا تنتهي وعندما يقلع عن القيام بدوره هذا . . تتناقص المنتجات وتموت الاختراعات وترتفع الأسعار . . وتقل درجات الرفاهية والإشباع . . أنت تعلم بلا شك من هو . . ؟ إنه البائع العزيز . . إنه أنا وأنت فكل منا يحمل في داخله بائعاً . . فنحن نمارس العملية البيعية في كل تعامل ، ليس فقط عندما تقدم أعمالك الآخرين ، بل عندما تقنع وتناشد الآخرين . . أولاً . . جيرانك . . زملاءك في العمل . . فأنت بائع بكل هذه المعايير، وبالتالي لا يتم أي شيء إلا من خلال عملية بيع . . في سعيك للتعامل الشخصي مع الناس تدرس وتعرف من تتحدث إليه . . وتسال وتنصت وتقابل بالحجة والمنطق ما يثار ضدك من اعتراضات . . وتغزو أفكار الآخرين . . ولا تتركهم دون أن يقتنعوا بشخصك وأفكارك . . ألا زلت تشك أنك بائع ؟

والبيع مهنة المتاعب حيث تختلف صفات وخصائص من تقابل وتختلف أيضا خصائص وصفات ما تعرض . . من خلال قدرة بيعية متميزة تعبر عن طاقة وقدرة وعزم علي حمل الناس علي إشباع ما يرغبون من خلال شراء ما يبيعه لهم علي أساس منطق الكسب المتبادل ( أنا أكسب وأنت تكسب . . ) ومن ثم فإن بائع المستقبل يلعب عملية ذات أوجه متعددة فأنت تكتشف احتياجات البشر وتعرف مشاكلهم وتسعى إلى حل هذه المشاكل وإشباع تلك الرغبات والحاجات .

ومن الأقوال الشائعة « إن البائع يولد ولا يصنع » . والبائع نوع من الإغراء غير المنظم للعملاء لشراء ما تقدم لهم من سلع وخدمات . . وحقيقة كان هذا الأمر هو الماضي . . أما الآن . . ففي عصر الكمبيوتر . . وعصر العميل الذي يعرف مواصفات حاجاته فإننا يمكن أن نقول إن كثرة إلحاح البائع . . لا تبيع . . ) وبالتالي يجب أن يبني النموذج الحديث لرجل البيع علي نموذج علمي متكامل قائم علي غاية تحقيق

الإشباع للمنتج والعميل . . من خلال البائع . . مرتبطا بقول العميل ( إذا أشبعني ملكنتي ) . . ومنطق الإشباع لا يبني علي مهارات الماضي بقدر الاعتماد علي تكنولوجيا المستقبل . . فأدوات رجل البيع المتطورة أصبحت جزءا من طريقته في البيع . . وتدريب وتكوين رجل البيع العملي وثقافته تبني الجانب الأكبر من قبوله العام من جانب العملاء والمجتمع . . لذا فقد اكتسبت وظيفة البيع ، ولغة البائع احتراماً في كل الأوساط لأنه يشبعني ، ويحقق حاجتي ، ويحل مشاكلي .

ومن هذا المنطق كان هذا الكتاب الذي يعطي كل فرد في هذا الوطن مكانا في تعلم امكانياته في اقناع الآخرين بقضيته سواء في بيع سلعة أو خدمة أو فكرة . . من خلال تنمية قدرات الانسان الذاتية والابداعية ليقدم شيئا جديدا .  
ويرتكز فكر هذا الكتاب على :

- (١) اعلم كل شيء عن وظيفتك وما حولك . . لأنك خبير البيع .  
- من هم رجال البيع وأنواعهم ؟ وما صفاتهم التي يجب أن يتحلوا بها ؟ وما خصائص الشخصية البيعية المتكاملة ، وما هي معلوماتك ؟  
- ما بيئة النشاط التي تتعامل فيها ؟
- (٢) تعلم مهارات شخصية خاصة . . لتبقي في السوق ، تعلم مهارات الانصات والتعبير والتحدث والاتصال بالآخرين . . وكيف تتعامل مع مختلف انواع العملاء الذين يقابلونك رجالا ونساء . . ؟
- (٣) ادرس كيف تحصل علي عملائك ، وكيف تدبر لقاءك البيعي معهم . . ثم كيف تقابلهم ، وتتابع اعمالهم ؟ وكيف تعني بهم ؟ وكيف تعالج مشاكلهم ؟
- (٤) ادرس كيف تتعامل مع مشاكل العملاء الذين يزورونك في متجرك وتقابل مشاكلهم المختلفة .  
كل هذا في إطار الحديث معك عن قرب . . وفي ضوء حالات عملية واضحة ومواقف تبحث عن تصرفك حيالها لتكون بائع المستقبل . . بلا منازع .

دكتور

**طلعت أسعد عبد الحميد**

نوفمبر ١٩٩٤م