

الفصل السادس

فانغ شوي المبيعات

هناك مجال تأثير للفانغ شوي غير معروف حتى الآن للرأي العام، ألا وهو فانغ شوي المبيعات، أي فانغ شوي المبيع والترويج والتسويق. كما يقدم فانغ شوي المبيعات أجوبة على السؤال الذي يطرحه الكثير من مدراء التسويق، وهو «كيف أطور قدرة الأداء عند العاملين في مجال التسويق في الوقت المناسب؟».

في الترويج خاصة، وكذلك أيضاً في التسويق، يقدم الاستخدام الهادف للفانغ شوي دعماً مساعداً للقدرة الشخصية. فمجرد استخدام عوامل النجاح الطاقوية غير المرئية في الترويج يعني أكثر من 50٪ من نجاح الترويج، وترتقي أكثر فأكثر بين أوساط المعنيين بشكل مباشر إلى معلومة سرية. إن من يستخدم الفانغ شوي بجرأة يخلق لنفسه مزايا تبرز في مجالات متعددة في عملية المبيعات اليومية كأنها لا بديل عنها.

كل عمل تجاري يحدث حتى الآن بالدرجة الأولى على قاعدة الاتصالات والعلاقات الإنسانية بين الشاري والبائع. من وجهة نظر الإدارة يتم إلقاء مسألة الإخفاقات في الترويج دائماً وبسرعة على أسباب يسهل شرحها، مثل «التقنية» و«الأسعار» و«المنافسة» أو حتى «أوقات التوريد». ومسألة أن هناك أيضاً تأثيرات أخرى مثل، «موظف مرهق وبالتالي لا دافع لديه نتيجة عوامل إزعاج» أو وضعية جلوس ومفاوضات خاطئة، هناك أيضاً

سبب رئيسي للإخفاقات في الترويج، هو عدم إدراك التأثيرات الطاقوية في عملياته.

تتألف مفاوضات البيع من مجموعة كبيرة من العوامل الداخلية والخارجية ذات التأثير. هناك يمكن للفانغ شوي أن يقدم مساعدة جيدة في خلق جو إيجابي ووضع لمسات داعمة. فالتقنيات الجديدة وصيغ عمل جديدة في الترويج تتطلب أيضاً جهوداً جديدة. عندما يكون الهدف معروفاً وتبدأ بشق الطريق الطاقوي الشخصي الأمثل بالنسبة لك وتهتم بالمبادئ الأساسية للفانغ شوي، يكون نجاحك مؤكداً. لا ترضَ بأقل من 90٪ من قدرة طاقتك وأدائك الشخصي.

البيع الذكي - نجاح على طول الخط

سواء كان هناك عشرة أو مائة أو ألف بائع، يقومون ببيع السلعة نفسها في شركة ما، فإن هناك دائماً ما يسمى بنجوم البيع الذين يتراجعون عن المعدل الوسطي في نتائج مبيعاتهم. وبشكل مشابه جداً تتراجع المقارنة ضمن الشركة الواحدة بين مؤسسات وفروع تابعة لها، بخصوص أرقام التسويق والكفاءة.

وجواباً على السؤال: لماذا توجد فروق هائلة في أداء العديد من مجالات الترويج التي يمكن مقارنتها؟ يعطيك كل مختص في إدارة الأعمال ما لا يقل عن ثلاثة حجج مختلفة تتعلق بالإدارة، يمكن أن تكون صحيحة بلا شك، لكنها لا تكشف النقاب عن السر الحقيقي لفروق النجاح الأساسية.

للبيع علاقة قوية بالقناعة الشخصية. فالبائع نفسه يجب أن يكون مقتنعاً كل القناعة بالسلعة التي يبيعها لكي يستطيع بدوره أن يقنع الزبائن بها.

لنستذكر في هذا المجال تعبير مثل «الإشعاع» و«قوة الإقناع». ولتجاوز هذا الجهد الكبير وحاجز القدرة القصوى بالشكل الأفضل وبنجاح، يجب

على البائع أن يتواجد كلياً في عنصره، وأن يكون على اتصال منسجم مع محيطه الطاقوي. فمقولة: «كما يكون الأمر في ظاهره يكون عليه في باطنه والعكس» يلخص لنا هذه النقطة.

كذلك المدراء المتميزون يقدمون الشيء نفسه على جبهات أخرى، فهم يقدمون المعلومات ويقومون بالإقناع وبيع الأفكار إلى جلسائهم، وإلى مانحي القروض والمساهمين والزبائن والعاملين، من الصباح حتى المساء.

والشيء الحاسم أيضاً في قدرتهم على الأداء والنجاح هو محيط العمل الطاقوي الذي يحيط بهم. هناك شيء يجمع بين نجوم المبيعات والمدراء المتميزون، ألا وهي الشخصيات البارة للمدراء ذوي الكاريزما المنسجمة والهالة القوية القادرة على الإقناع منذ الوهلة الأولى بخفة وحيوية تكاد تكون بهلوانية، لبقة ونشطة وحساسة، من قمة الرأس حتى أخمص القدم. يعرف هؤلاء المدراء بالحدس، أن الأمر يتعلق بقدرة أدائهم الشخصية وإدارة الطاقة.

مستوى الطاقة يساوي قدرة الأداء

أمثال هؤلاء الناس الناجحين يعيشون بانسجام داخلي وخارجي في حياتهم الخاصة والمهنية، مع أنفسهم ومع محيطهم، ويحققون أعلى الإنجازات في حقل اختصاصهم. إن حضورهم الواثق من نفسه، المقرون بحساسية اجتماعية وحب التواصل، يتطور بازدياد إلى تأهيل أساسي هام للتقرب من الزبون.

ليست المعرفة التخصصية هي الشيء الهام للنجاح في البيع، بل الإحساس بطول الموجة بين الزبون والبائع، هو الشيء الحاسم. لأن هناك ومنذ البداية تدفق طاقة متبادل بين الزبون والبائع. وكل علاقة تجارية تقوم على تدفق طاقة إيجابي ومتوازن، وتبادل مستمر للطاقة بين الزبائن والشركات.

كل منا يعرف هذه الأحداث التي تمر تحت اسم صدفة، والبعض يتحدث عن قدرات تخاطيرية، لكن في الواقع هناك شبكة عامة من الذبذبة الطاقوية يجذب فيها الشبيه شبيهه. البائعون البارعون والناجحون يحسون حدسياً بالضبط، أين ومتى يعملون، وأين يظهرون، وكأن أحداً ناداهم. وكما قلنا، فإن شرط ذلك هو التوافق المطلق مع المحيط الطاقوي الشخصي. والفانغ شوي يفعل هذه الأهداف الطبيعية المتوازنة، سواء بالنسبة للعامل الفرد أم بالنسبة لمجمل الشركة.

في شركة متوازنة، تتفاعل بانسجام مع محيطها وعنصرها، يقوم تبادل مستمر وإيجابي للطاقة مع الزبائن، دون أية موانع داخلية. مثل هذه الشركات تتفاعل بمرونة وسرعة، آخذة مصلحة الزبائن بعين الاعتبار حتى قمة الشركة، وتملك أيضاً الطاقة الضرورية الخلاقة والضرورية أيضاً للحفاظ على ربط الزبائن (علاقات تجارية) من خلال تطوير الخدمات والسلع.

من شأن هذه الفلسفة الجديدة، المتعلقة بطاقة التسويق والترويج الشاملة، والمنسجمة من خلال الفانغ شوي، أن تزيل معوقات طاقة داخلية على كافة المستويات وتزيد بشكل واضح من مستوى الطاقة والأداء، وتسرع «تبادل الطاقة المستمر» بين الزبائن والشركة.

إن المطلوب، وبصورة ملحة هو الانسجام والتبادل الداخلي للمعلومات - أو بالأحرى الطاقة - بين الجبهات الكلاسيكية للخدمة الداخلية والخارجية. حيث ما تزال توجد لدى الكثير من الشركات معوقات كبيرة تعيق النجاح. لذلك تمثل مجموعات الترويج، الصغيرة بشكل خاص، والمنسجمة مع مجال فردي حر ومحيط مكان عمل مثالي، ضمن هيكليات عليا ديناميكية، الأساس المثالي للسرعة والمتعة في العمل والالتزام والمرونة والنجاح.

إدارة الطاقة بشكل منسجم هي فلسفة ترويج قادرة على الأداء

منسق المبيعات بالبوصله

للحصول على منطلق مثالي قوي في اجتماعاتك أو بالأحرى في المفاوضات المتعلقة بالمبيعات، ولكي لا تترك شيئاً للصدفة، استعن بالبوصله في توجهك. ربما سيضحك هذا القارئ أو ذاك من هذا الكلام. بالفعل، ما شأن البوصله والجلوس في دعم مفاوضات البيع التي تجريها في اتجاه يناسبك

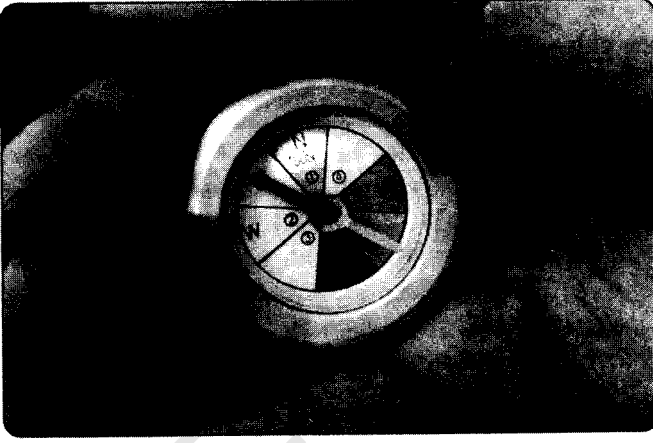
شخصياً؟ جرب ذلك ببساطه لمدة ثمانية أسابيع!

في الفصل الثاني تحت عنوان «بوصله نجاحك الشخصي» تم شرح نظام وأساليب العمل والوظيفه والتأثير بشكل مسهب. وفي هذه الفقرة سوف نشرح مرة أخرى المعايير الهامة للعمل مع البوصله في العمل اليومي المتعلق بالإدارة والترويج.

المدرء العارفون بالفانغ شوي لا يريدون أن يروك تشتغل بالبوصله في عملك الإداري اليومي أو يسمعونك تتكلم عنها، لأن ذلك سري للغايه، حسب الشعار.

فالمقدمه الأولى عند استخدام البوصله تقول: ضع البوصله في مكان لا يشعر أحد فيه بوجودها. استرشد قبل دخولك مبنى أو قاعه مفاوضات عن الجهه التي يقع فيها المبنى أو القاعه. وبما أنك تعرف مسبقاً الجهات الإيجابية الداعمة لك، يمكنك بعدها أن تعرف بشكل عام على أية جهه يجب عليك أن تجلس. يمكنك أيضاً أن تستشير بوصلتك أمام المبنى. افعل ذلك ببساطه وكأنك تنظر إلى ساعتك. فهناك عدة امكانات لمثل عمليات التوجه هذه.

حاول أيضاً أن تدخل مبنى يتناسب قدر الإمكان مع جهات الدفع الإيجابي بالنسبه لك وعند الضرورة من خلال جانبي المبنى.



الشكل رقم 85

انتبه مستقبلاً عند كل اجتماع إلى الأولويات التالية حسب تسلسلها:

- 1 - وضعية جلوس يكون فيها نظرك متجهاً نحو الباب.
- 2 - وضعية جلوس ذات مسند ظهر قوي (جدار).
- 3 - وضعية جلوس تنسجم مع جهة دفع إيجابية.
- 4 - جلوس منتصب ومستقيم، دون مصالبة الساقين.

حول النقطة الأولى: وضعية جلوس يكون فيها النظر باتجاه الباب

اجلس بحيث يكون خلف ظهرك جدار، وتكون القاعة كلها، بما فيها الباب في حقل رؤيتك. بذلك تكون - بشكل آلي - الشخص المسيطر في القاعة، لأن كل فرد يعرف الشعور غير المريح عندما يجلس وظهره باتجاه الباب مباشرة. ففي هذه الحالة عليه دائماً أن يحسب أن شخصاً ما سيدخل. بذلك تضعي القدرة على التركيز. وهذا ماله تأثير حتمي على نتيجة اجتماعك.

حول النقطة الثانية: وضعية جلوس ذات مسند ظهر قوي

الأولوية العليا هي دائماً للدعم الخلفي، أي أنك تحتاج إلى الحماية

من جهة الظهر والأمان الضروري، من خلال جدار أو قاطع وما شابه ذلك من أشياء ظاهرة للعيان أثناء ظهورك في المفاوضات. أما وجود نافذة خلف ظهرك، أو جلوسك مباشرة في مجرى تيار الطاقة، بين باب القاعة والنافذة، فهو أمر سلبي، ويؤدي ببساطة غالباً إلى اضطراب وزيادة في المتاعب. وفي حالة الضرورة قم بتحويل كرسيك بالاتجاه المناسب.

حول النقطة الثالثة: وضعية جلوس تتناسب مع جهات الدفع الإيجابية
من المؤكد أنك تعرفت في الفصل الثاني على جهات الدفع الإيجابية التي تناسبك. يمكنك أن تستغل هذه المعرفة لصالح اجتماعاتك، لتلاحظ كيف أنك بشكل عام ستتفاعل بشكل أيسر وأكثر إبداعاً وحدساً في استراتيجية حديثك بالدوافع الصحيحة وفي الوقت المناسب.
فكر في هذا المجال دائماً بأنواع رياضة المباريات الآسيوية، التي تغلب فيها على خصمك بأعلى طاقة وتركيز وبخفة وإتقان، تستغل فيها حتى قوى خصمك، بحركات قليلة.

حول النقطة الرابعة: الجلوس المستقيم والمنتصب

لكي تتدفق طاقاتك في الجسم دون أية عقبات، عليك أن تراعي ضرورة جلوسك بحيث يكون نصفك الأعلى مستقيماً وساقاك مستريحتان على الأرض. اجعل رأسك مستقيماً كلياً ونصفك الأعلى مسترخياً، لأن الإشعاع يدي لمن يجلس قبالتك بعضاً من وسع الأفق والاهتمام. أما قدميك فلا يجب أن يكونا مائلين أو متصلبين.

عندما تجرب هذه الإجراءات أثناء اجتماعاتك على مدى زمن معين وتراعيها واعياً سوف ترى ما سيحدث.

نوعية الطاقة الصحيحة تؤثر على النجاح

مختصر: استخدام البوصلة
استخدام البوصلة في الحياة اليومية المهنية
سري للغاية.
عليك من كل بد مراعاة أولوية هذه النقاط حسب تسلسلها.
تحديد اتجاه نظرك وأنت على طاولة مكتبك.
اجعل جهات دفعك الإيجابية الأربعة متناسبة مع مبنى شركتك.
مراعاة اتجاه الجلوس في كل النشاطات والاجتماعات.
هل الاتجاه صحيح؟

الشكل رقم 86

التوقيت الخاص - سر التوقيت المناسب للنجاح

هناك أيام طيبة وناجحة، وبالطبع هناك أيضاً أيام حالكة وقاتمة، لا يتحقق فيها شيء أبداً. ويمكن لكل شخص أن يقدم خبراته الخاصة في هذا المجال. من خلال تقاويم فانغ شوي خاصة يمكنك التعرف على الأوقات المناسبة لحياتك الشخصية والمهنية على قاعدة خبرات صينية عمرها آلاف السنين في التعامل مع نوعيات الأيام المختلفة. هناك نوع من التقاويم في غاية التعقيد فيه خبرات وحكم تحدد الأوقات والنشاطات المناسبة وغير المناسبة.

إذن عليك أيضاً أن تصنع سعادتك على مبدأ هذا التقييم، فقديمًا - وحديثاً أيضاً - كان للوقت المناسب عند الناس دائماً أهمية خاصة جداً.

حتى التأثير الغامض للقمر والقوى الناتجة عن ذلك، والتي يمكن حسابها وقياسها، قد أثبتتها العلماء في كل أنحاء العالم وأصبحت معترف بها.

وكما يشير عقرب الساعة إلى الأوقات اليومية، يخبرنا القمر في منازلها في السماء المرصعة بالكواكب، قديماً وحديثاً عما سيصادفنا في هذا اليوم، مع الإشارة إلى أنه لا علاقة لذلك بالتنجيم.

فن النجاح العظيم هو أن تفعل ما هو صحيح في الوقت المناسب وفي المكان المناسب. من السهل أن تقول ذلك، ولكن كيف يطبق المرء ذلك عملياً؟ هل لديك «الوسيلة» المناسبة، أو بالأحرى طول الموجة المناسب، لمعرفة أين ستكون الحاجة إليك؟

ليست هناك من صدف في الحياة، بل مجرد عناية ربانية. تستخدم الآن بشكل متزايد عبارات مثل «الحدس» أو «الذكاء الانفعالي» أو «الاحتمية» ونظرية الجزم بلا استثناء، للتعبير عن الإرادة والسلوك الإنساني من خلال الدوافع أو الحوافز، الثابتة بدورها من خلال أسباب داخلية وخارجية كتفسير لما يسمى بـ«الصدف».

تتوصل من خلال الفانغ شوي إلى انسجام داخلي وخارجي، يساعدك على زيادة دعم واستخدام حدسك، أي معرفتك وإحساسك وفهمك للأوضاع والعلاقات والتطورات بشكل واع.

إن مقولات مثل «بالحدس اتخذت القرار الصائب» أو «بالحدس كنت في الوقت المناسب في المكان المناسب» ليست نادرة. إن الناس الذين يعيشون ويعملون بانسجام مع أنفسهم ومع محيطهم، ينهلون من أعماقهم القوة والروح في الوقت المناسب من أجل أن يعملوا.

هؤلاء المدراء أو التجار هم من نطلق عليهم صفة فطاحل النجاح الذين يتكون لديهم الإحساس الصحيح في الوقت المناسب. فمثلاً عندما تعمل في مجال الترويج وينتابك الشعور باستمرار بأن الزبون يناديك، عندها تكون على الطريق الصحيح، إذن فلتستغل ساعة الحظ!

إن كانت هذه الظاهرة أقرب عندك إلى حالة استثنائية، عليك أن تهتم كثيراً، وبكثير من التعمق، بتحقيق الانسجام بين طاقاتك الشخصية وبين محيطك الإجمالي العام. تعود أسباب ذلك إما إلى عوائق في الحياة الشخصية أو في الحياة المهنية.

علاوة على ذلك فإن لدى المدراء العارفين وبالفانغ شوي جدول مواعيد مثالي يخلو من الإرهاق، يتضمن أوقاتاً يومية للاسترخاء والاستراحات في أوقات الظهيرة التي تساعد على زيادة الإبداع. فساعة من الراحة يتم استغلالها لتجميع القوة والطاقات، وكذلك لاستلهاام القوة من أجل خلق أفكار جديدة وحلول بكل هدوء. وكما هو معروف فإن القوة تكمن في الهدوء.

بالإضافة إلى ذلك يعرف هؤلاء المدراء كيف يستغلون طاقة عملهم اليومية بمقدار 100٪ بحيث يصلون فعلاً إلى هدفهم اليومي الذي يضمنونه، فهم يتخلصون مما لا فائدة منه ومن المعيقات. فالفانغ شوي يزيد من كفاءة حياتك الإدارية بشكل حدسي، بالتركيز على المواعيد الهامة فعلاً في حياتك.

ملاحظة صغيرة: احرص على اقتناء تقويم فانغ شوي جيد، يظهر لك نوعيات الطاقة اليومية المناسبة ويهيئ لك إرشادات أخرى لكل يوم من الأيام. إن للعدد 4 صورة سلبية في فانغ شوي كما سبق أن رأينا. حاول أن لا تحدد مواعيد هامة في 4 أو 14 أو 24 من الشهر.

معرفة الوقت المناسب هي نصف النجاح

موريس دو مورفيل

مكتب متحرك - معايير النجاح بالنسبة للسيارة

يمكن للسيارة أن تكون مكان عمل، ولكن فوق عجلات في هذه الحالة، بحيث تصبح بعض مبادئ الفانغ شوي في المكاتب تنطبق أيضاً هنا مع بعض التعديلات.

إن الدافع ونوعية الأداء لدى الناس الذين يسافرون كثيراً، أو العاملين في مجال الترويج، الذين يقضون يوماً ما لا يقل عن ساعتين أو أكثر في

السيارة، تتعلق بشكل رئيسي بالجو المتوازن والطاقي في السيارة، وكذلك بالراحة أثناء الجلوس والسفر، أو بمستوى (بمقياس) الضجة. وكلما وصل مثل هؤلاء الذين يسافرون كثيراً إلى اجتماعاتهم وهم في حالة استرخاء وقدرة على الأداء، كلما كانت نسبة نجاحهم أكبر.

في السيارة أيضاً تتوفر إمكانية استخدام مبادئ نظرية العناصر الخمسة و«الباغوا» و«الرموز الحيوانية».

ادعم صحتك وعافيتك من خلال ألوان إيجابية ومواد وأشكال ومستلزمات تناسب مع عنصرك الشخصي. التعبئة والحركة تتبع في الفانغ شوي لثلاثي الخطوط «شين»، الذي يناسب بدوره عنصر الخشب واللون الأخضر. كما تدعم المعدات أو اللوازم الصغيرة، مثل حمالات المفاتيح والأقلام وعلب السجائر والتبغ أو صناديق بطاقات الفهارس المصنوعة من الخشب وإمكانات عديدة مشابهة، التأثير الإيجابي.

في المكاتب المتحركة أيضاً يجب أن يكون لكل شيء نظامه، وبخاصة في الداخل، وكذلك أيضاً في الخارج، بمعنى طاقة «شي» الإيجابية. أما الغبار والنفايات والأوساخ فهي عبارة عن طاقات «شا» سلبية في السيارة. كما أن زجاج السيارة الوسخ يعكر ليس فقط النظر، بل، وكما هو معروف أيضاً، المزاج، خاصة أولئك الذين يمكثون طويلاً في السيارة، يميلون إلى تحمل حد معين من الفوضى. نظف سيارتك يومياً وحاول إذا ما كان عليك أن تصطحب مجموعة كبيرة من الورق، أو بالأحرى تحتاج دائماً إلى دفتر ملاحظات في السيارة، أن تتزود بمعدات مهنية مناسبة كبطاقات الفهارس ووثائق الإيضاح ومنشورات ونماذج.

يجب في مثل هذه الحالات أن لا تعتمد الشركات إلى التوفير في الوقت غير المناسب، لأن تنظيم جيداً وعدة مثالية، بخاصة من أجل خدمة خارجية وخدمة زبائن مكلفة، يسفر ليس فقط عن نظرة عامة عقلانية، بل

أيضاً عن كمال وكفاءة في الأداء، لأن الأخطاء اليومية الصغيرة، والقصور في التنظيم، في مكان العمل الثابت أو المتحرك، تؤدي إلى عدم الرضا والغضب أو المزاج السيئ والإحباط، وصولاً إلى فقدان الباعث والكفاءة، وبالتالي إلى تقليص حجم العمل.

في المجال المخصص «للشراكة والعلاقات» على جدول «باغوا» الذي يمثله تابلو السيارة الجانبي أمام من يركب إلى جانب السائق، والدرج الذي يضع فيه السائق قفازيه، هي كلها وسائل اتصال تتعلق بالعمل مثل تلفون السيارة وتقويم المواعيد والعناوين موجودة في أماكن ممتازة. وفي القسم المخصص «للجاء والاعتراف» على جدول باغوا، الذي يوجد في قطاع الأوسط من التابلو، أو بالأحرى في قطاع المرآة العاكسة. ضع جالب حظ شخصي صغير أحمر أو تيممة تتفاعل بها. كما يجب عدم بعثرة قطع نقدية صغيرة في المنطقة التي تفصل بين السائق وجانبه وغيرها من أماكن، بل يجب وضعها بشكل هادف في الزاوية المخصصة للثروة على جدول «باغوا» شمالاً فوق الواقية الموجودة أمام السائق. والشيء المثالي هو أن تضع هنا حاملاً صغيراً خاصاً أو صندوقاً صغيراً.

نظام الوضعية المثلى للجلوس الذي عرضناه في الفصل الأول، الفقرة المتعلقة بمسألة «المحيط المثالي - الرمزية بالحيوان» ينطبق أيضاً هنا على المكتب المتحرك. ففي الأمام وعلى مقعد السائق هناك العنقاء الذي يوفر رؤية حرة وجيدة نحو الأمام وعلى الجانبين. وفي الخلف السلحفاة القوية، إنك تحس وأنت في السيارة أكثر أمناً بشكل عام إذا ما كان لديك مسند رأس للسائق من جهة، ومن جهة أخرى أن يكون لديك في الخلف منطقة أمان. وكرابك في السيارة فإن المقعد الخلفي من جهة اليمين هو المكان الأكثر أماناً، لأنه يوفر أفضل رؤية على داخل السيارة ونحو الأمام.

وإذا ما كنت واحداً من أولئك السائقين الحساسين الذين يشكون باستمرار من صداع أو ألم في الأطراف، فعليك أن تستدعي خبيراً في الجيوبولوجيا ليفحص لك سيارتك، لأن وجود هذا العدد المتزايد من الأجهزة الكهربائية في السيارة يمكن أن يؤدي دون شك إلى بعض المضايقات التي يجب عليك - إذا ما لزم الأمر - أن تعمل على إزالتها.

