تقديـم

البائع .. ذلك الجندي المجهول

في سعيه للحيـاة يحقق إشباع الآخرين . . تدين لـه الإنتاجية والربحيـة في منشآت الأعمال بالـوجود . . يسـاهم في بناء التقدم الإنسـانى بتسويق ربحيـة ملايين المنشآت لبلايين البشر والوسطاء . . بمليـارات 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 العمليـة البيعية في كل تعـامل ، ليس فقط عنـدمـا تقدم اعمالك الآخـرين ، بل عندمـا تقنع وتناشد الآخرين . . أولا . . جيرانك . . زمـلاءك في العمل . . فأنت بائع بكل هـذه المعـايير، وبـالتـالي لا يتـم أي شيئ الا من خـلال عمليـة بيع . . في سعيك للتعـامل الشخصى مع النـاس تـدرس وتعـرف من تتحـدث إليـه . . وتسأل وتنصت وتقابل بـالحجة والمنطق ما يثار ضـدك سن اعتراضات . . وتغزو أفكـار الآخرين . . ولا تتركهم دون أن يقتنعوا بشخصك وأفكارك . . . ألا زلت تشك أنك بائع ؟

والبيع مهنـة المتـاعب حيث تختلف صفـات وخصائص من تقـابل وتختلف أيضـا خصائص وصفـات ما تعرض . . من خـلال قدرة بيعيـة متميزة تعبر عن طاقـة وقدرة وعزم علي حمل النـاس علي إشباع مـا يرغبـون من خـلال شراء ما نبيعـه لهم علي أساس منطق الكسب المتبـادل (أنـا أكسب وأنت تكسـب . . .) ومن ثم فإن بـائع المستقبل يلعب عمليـة ذات أوجه متعـددة فأنت تكتشف احتياجـات البشر وتعرف مشـاكلهم وتسعى إلى حل هذه المشاكل وإشباع تلك الرغبات والحاجات .

ومن الأقـوال الشائعـة « إن البـائع يـولد ولا يصنع » . والبيع نـوع من الإغـراء غير المنظم للعملاء لشراء مـا تقدم لهم من سلع وخـدمات . . وحقيقة كـان هذا الأمـر هو الماضي . . أما الآن . . ففي عصر الكمبيوتر . . وعصر العميل الذي يعرف مواصفات حاجـاته فإننـا يمكن أن نقول إن كثـرة إلحاح البائع . . لا تبيع . .) وبـالتالي يجب أن يبني النمـوذج الحديث لرجل البيـع علي نموذج علمي متكـامل قـائم علي غايـة تحقيق

الإشباع للمنتج والعميل . . من خلال البائع . . مرتبطا بقول العميل (إذا أشبعتني ملكتني) . . ومنطق الاشباع لا ينبني علي مهارات الماضي بقدر الاعتماد علي تكنولوجيا المستقبل . . فأدوات رجل البيع المتطورة اصبحت 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 التى 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 تعتني 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

OBEIKAN.COM