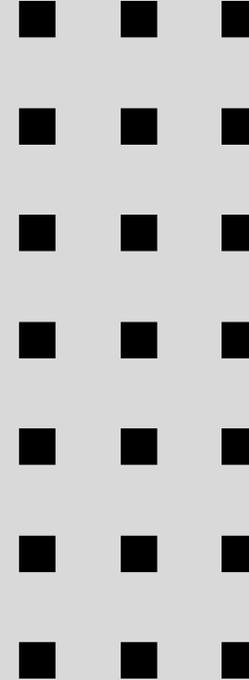
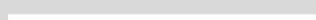


by Kutiba Talak



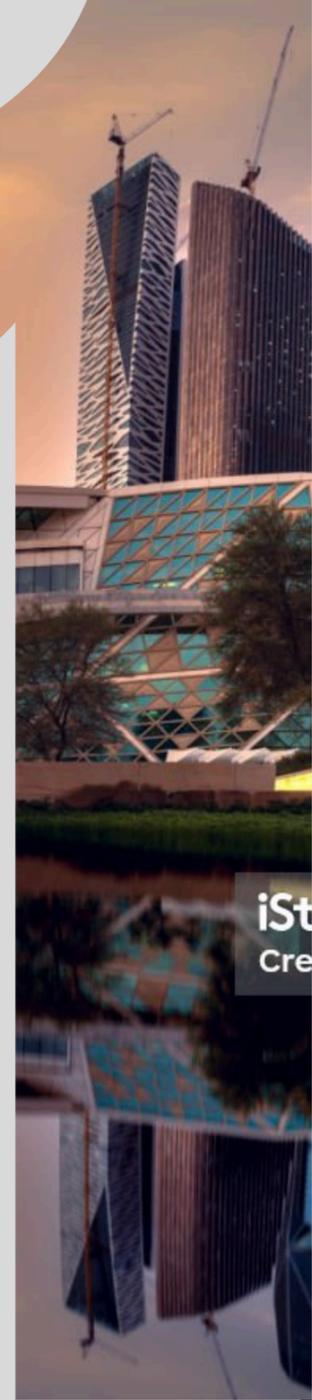
استراتيجيات اقناع العميل



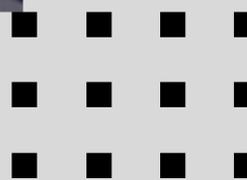
by Kutiba Talak



التبادل



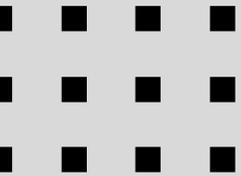
iSt
Cre



تبادل الجميل مع العميل وإعطاء
هدية معينة , يؤدي للتعاقد معك.
الهدايا المقدمة للعميل تزيد التعاقد
بنسبة 42%

by Kutiba Talak

الشيء النادر هو الأكثر قيمة ..
العرض اذا كان لكمية محدودة
البكجات وطريقة التقديم بطريقة
الندرة



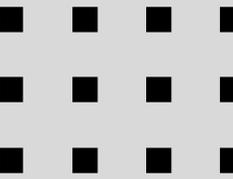
الندرة



by Kutiba Talak



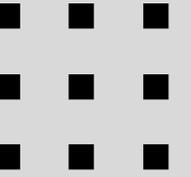
القوة والتأثير



اليونيفورم مهم في التقديم للخدمة .. في
الاتصال و الاستفسار من العميل عند تحويله
لمدير مع قول سنحولك لمدير أو من
يستطيع حل مشكلتك .. نوصل للعميل أنه
مهم وان الشخص الذي يحل مشكلته على
قدر من المسؤولية

by Kutiba Talak

اعطاء العميل الحرية في المواعيد
وجعله يكتب الطلبات بيده ومشاركة
العميل ساعات العمل والخيارات
ومن الافضل ان يكون لديك رابط
معين تجعل العميل يحجز مواعده
بنفسه على نظام أو سستم تقني

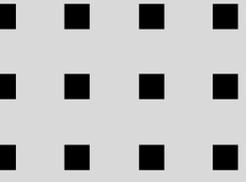


الإلتزام والتطبيق



by Kutiba Talak

الإعجاب



إعطاء العميل بعض من الإعجاب
بالبراند الخاص به وطريقة عمل
شركته وإيجاد نقاط القوة مما
يؤدي لتجانسك معه
مع محاولة كسر الجليد بينك وبينه
والتعارف أكثر عليه

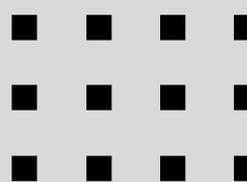


Salford
& Co

by Kutiba Talak



سلوك القطيع



في العروض إيصال للعميل
أن الناس والشركات
متجهين الى الاشتراك
بخدماتك والتنافسية
أصبحت مرتفعة .. بمعنى
الحق نفسك قبل فوات
الأوان

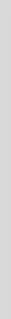
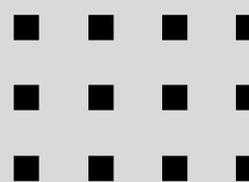
by Kutiba Talak



التباين



اعطاء العميل منتجين
بسعرين مختلفين
متشابهين في
المضمون مختلفين بسعر
بسيط .. مما يؤدي
لاشتراك العميل واقناعه
بطريقة الاختيار



by Kutiba Talak



إذا أعجبك المحتوى
لا تنس مشاركته مع الآخرين



Kutiba H. Talak