



مقياس: الاتصالات التسويقية المتكاملة

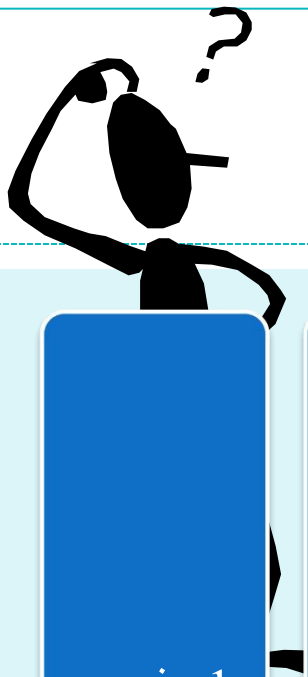
السنة الثالثة
تخصص: تسويق
د-قطاف فيروز



Personal selling

✕ الفصل الخامس:

✕ البيع الشخصي



محاوّر المحاضرة :



1- مفهوم
البيع
الشخصي

2- مزايا
وعيوب
البيع
الشخصي

3- نطاق
البيع
الشخصي

4- أشكال
البيع
الشخصي

5- مراحل
البيع
الشخصي

6- مهارات
رجل البيع

7- إدارة
المبيعات

1- مفهوم البيع الشخصي:

4

- **Personal selling** is a personal (face-to-face, telephone, or Internet chat) presentation for the purpose of making sales and building relationships.
- **البيع الشخصي** هو "عملية البحث عن عملاء لهم حاجات معينة، و مساعدتهم في إدراك تلك الحاجات و اقناعهم لاتخاذ قرارات الشراء حول تلك السلعة و الخدمة»
- هو التقديم الشخصي لسلعة أو خدمة أو فكرة بهدف دفع العميل المرتقب Potential Customer نحو شرائها أو الاقتناع بها.

1- مفهوم البيع الشخصي:

5

- متى يحمل البيع الشخصي حجما كبيرا من العبء الترويجي ؟؟؟؟؟؟؟؟؟

2- مزاياء و عيوب البيع الشخصي:

6

• ما هي مزاياء البيع الشخصي؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟

2- مزاياء و عيوب البيع الشخصي:

7

• ما هي عيوب البيع الشخصي؟؟؟؟؟؟

3- نطاق البيع الشخصي:

8

● ما هو نطاق البيع الشخصي؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟

4- أشكال البيع الشخصي:

9

● ما هي أشكال البيع الشخصي؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟

5- مراحل البيع الشخصي :

10

● ما هي مراحل البيع الشخصي؟؟؟؟؟؟؟؟؟؟

6- مهارات رجل البيع :

11

• ما هي مهارات رجل البيع؟؟؟؟؟؟؟؟

7- إدارة المبيعات:



➤ إدارة المبيعات هي الجهة المسؤولة عن القيام بأعمال التخطيط و التنفيذ والرقابة على برنامج البيع الشخصي المصمم لإنجاز وتحقيق الأهداف البيعية للمؤسسة وضمن الاستراتيجية التسويقية العامة للمؤسسة.

➤ ما هي مجالات إدارة المبيعات؟؟؟؟؟؟

