



مقياس: الاتصالات التسويقية المتكاملة

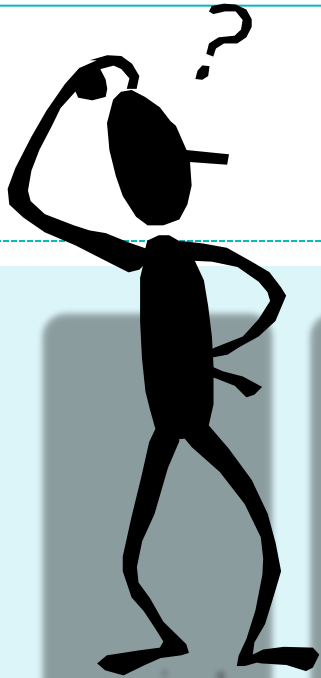
السنة الثالثة
تخصص: تسويق
د-قطاف فيروز



✕ الفصل الخامس:

✕ البيع الشخصي

محاوّر المحاضرة :



1- مفهوم
البيع
الشخصي

2- مزايا
و عيوب
البيع
الشخصي

3- نطاق
البيع
الشخصي

4- أشكال
البيع
الشخصي

5- مراحل
البيع
الشخصي

مهارات
رجل البيع

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.

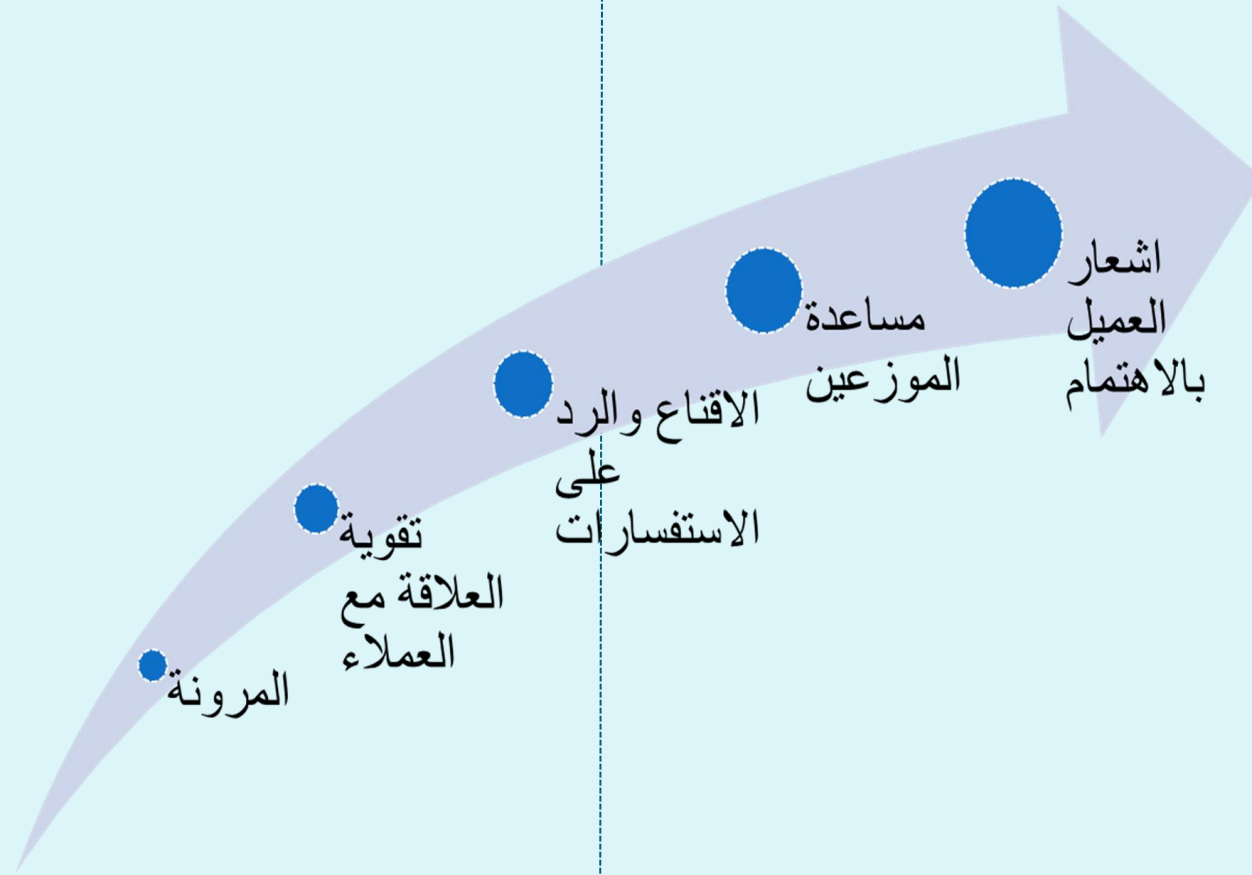
1- مفهوم البيع الشخصي:

5

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

2- مزايا وعيوب البيع الشخصي:

6



2- مزاياء و عيوب البيع الشخصي:

7

• ما هي عيوب البيع الشخصي؟؟؟؟؟؟

3- نطاق البيع الشخصي:

8

البيع الداخلي
inside selling

البيع الخارجي
outside selling

4- أشكال البيع الشخصي:

9

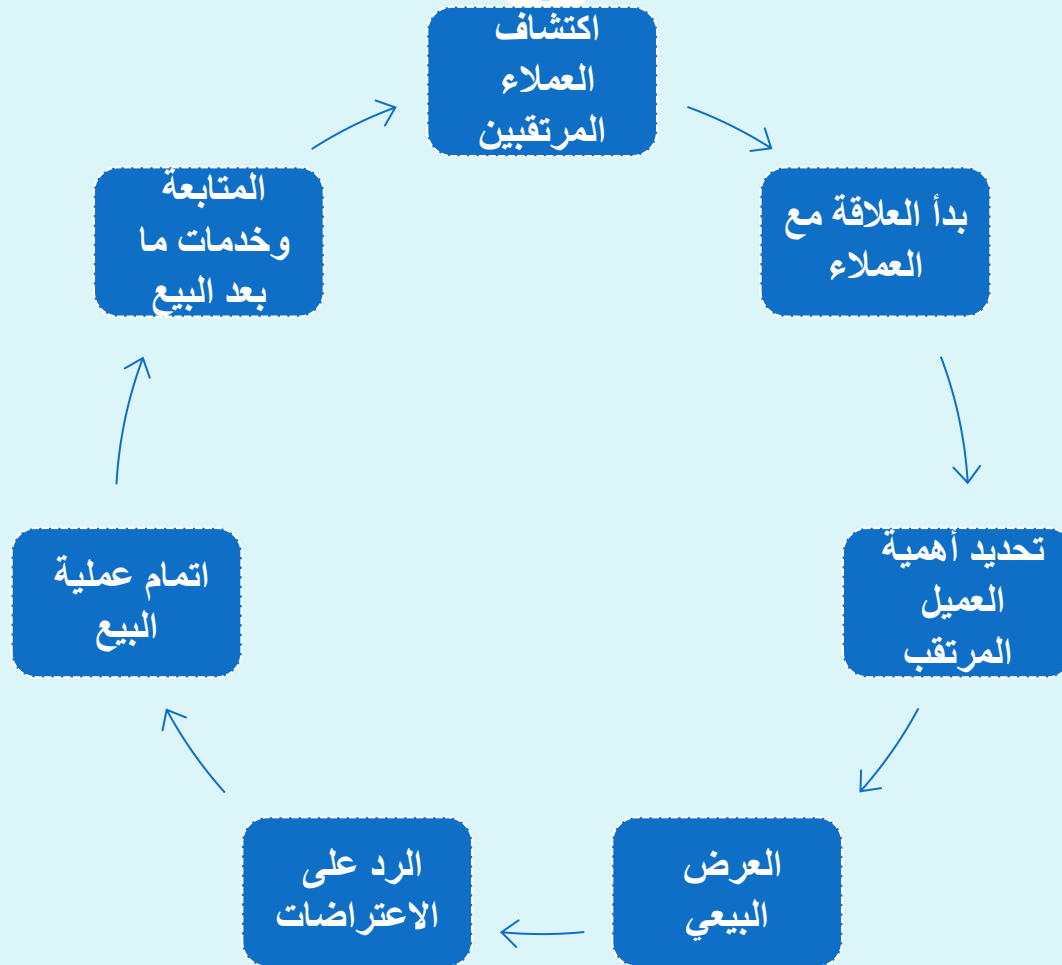
مستلمو الطلبات
Order taker

محصلو الطلبات
Order getters

مؤسسو الطلبات
Order creators

5- مراحل البيع الشخصي :

10



6- مهارات رجل البيع :

11

المظهر الشخصي

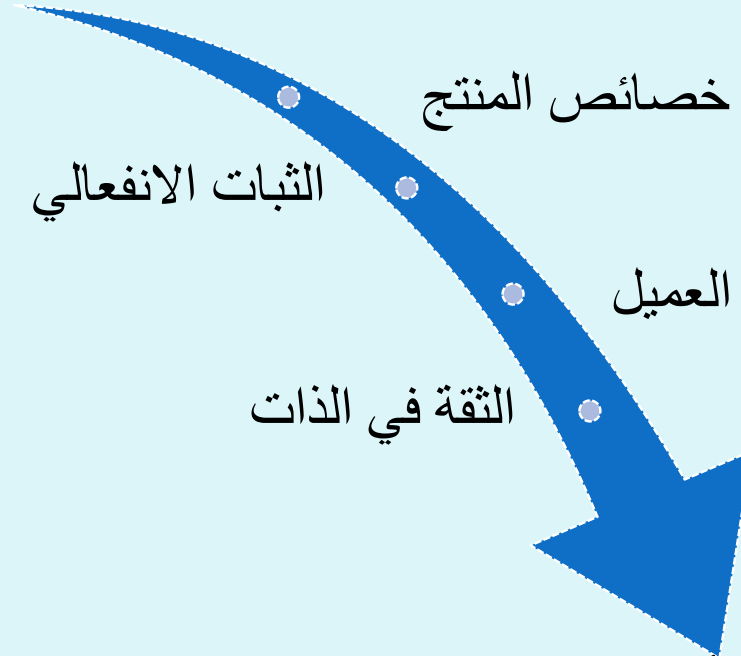
التمكن من خصائص المنتج

الثبات الانفعالي

التفاعل مع العميل

الثقة في الذات

القدرة على التأثير والاقناع



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.

مجالات إدارة المبيعات:



➤ أولاً: ادارة النشاط البيعي

- 1) تخطيط النشاط البيعي كالمشاركة في وضع الاهداف ورسم السياسات البيعية داخل المؤسسة
- 2) تنظيم النشاطات البيعية ويشمل تنظيم جهود البيع
- 3) تنفيذ النشاطات البيعية التي تم تحديدها في البرامج البيعية
- 4) الإشراف على جهود مندوبي البيع وتوجيهها بالشكل السليم
- 5) تنسيق النشاطات البيعية مع الإدارات الأخرى كالتسويق والمشتريات
- 6) الرقابة و التقييم على النشاطات البيعية

مجالات إدارة المبيعات:



➤ ثانيا: إدارة القوة البيعية:

- 1) استخدام واختيار مندوبين البيع من حيث تحليل العمل ووصفه (تحديد مؤهلاته، شروط التوظيف)
- 2) تدريب مندوبين البيع
- 3) تحفيز مندوبي البيع
- 4) تعويض مندوبي البيع من حيث تحديد أسلوب التعويض
- 5) تقييم جهود مندوبي البيع

