

المحور الخامس: البيع الشخصي

1. تعريف قوة البيع:

هي العملية المتعلقة بإمداد المستهلك بالمعلومات، واغراقه واقتناعه بشراء السلع والخدمات، من خلال البيع الشخصي في موقف تبادلي وتتشكل قوة البيع من مجموع الافراد المكلفين بالبيع ودراسة الطلب ومحاولة التأثير عليه ايجابا، ويرى Yves Chirrouse ان قوة البيع تتمثل في مجموع الموظفين داخل وخارج اداره البيع، وهدفهم هو البيع. وتعرف ايضا بانها المجهودات الشخصية التي تبذل لحث العميل المرتقب على شراء سلعه او خدمه، ومساعدته على هذا الشراء، او على تقبل فكره لها اهميه تسويقيه عند البائع، هو يتضمن بيع الشخصي التحدث مع العميل (او اكثر) لعقد صفقه البيع

2. أهمية البيع الشخصي:

- الترويج المباشر اتصال تبادلي يسمح للعميل بطرح الأسئلة حول السلع المعروضة
- يساهم في التعاقد على صفقات جديدة.
- تساهم في تغيير اتجاهات المستهلكين تجاه سلع المؤسسة.
- الترويج لسلعه ومسانده الأنشطة الترويجية الأخرى،
- وباعتباره ترويجا مباشرا فهو يحقق نتائج ايجابية اكثر فاعليه من الاتصال غير مباشر.

3. انواع قوة البيع:

- أ. قوة البيع الخاصة: وهم الذين يعملون لصالح المؤسسة، فهي قوة بيع اجيره مرتبطه بالمؤسسه بتبعيه قانونيه وتخضع لرقابتها.
- ب. قوة البيع المنتدبه: وهم رجال البيع الذين يعملون لدى مؤسسات ويقومون بتنفيذ مهمتهم بشكل دائم وقي وقوه البيع المنتدبه نوعان:
 - قوة البيع المنتدبه الدائمه: وتمثل التجاريين متعددي ام البطاقات او وكلاء تجاريين والذين لهم اسسه لتنفيذ مهمتهم فهم يهتمونها بشكل جزئي او بصوره فرديه احيانا.
 - قوة بيع مكمله: حتى تدعم المؤسسة قوه بائعها الخاصه او للتوسع في سوق جديده او مواجهه نشاط موسم ما ما فاتها تسعى لاستخدام قوه بيع مكمله.

4. مهام رجال البيع: للرجال البيع مهام بيعيه واخرى غير بيعيه

أ. المهام البيعيه:

- البيع المباشر: ويضم
 - النصيح والمشهوره للزبون
 - الرد على استفسارات الزبائن
 - تزويد الزبائن بالمعلومات الجديده
- البيع غير مباشر: وذلك بترويج شهره المحل

ب. المهام غير البيعية: وتضم:

- السفر والانتقال
- التعاون مع ادارة الشركه
- تنظيم الوقت والتخطيط
- مساعده اداره الائتمان
- تحسين نقديه المؤسسه
- كتابه التقارير يوميا اسبوعيا او شهري

5. صفات رجال البيع:

- القدره على الاتصال
- الحق في الاستقلاليه: عدم تجديد الرقابه عليه بسبب تنقلاته لمعرفه قدرته على اتخاذ القرار
- النزاهه التامه.
- عدم التاثر السريع مع الزبائن
- الثقه الكبيره في النفس.
- وهناك العديد من الصفات الاخرى