القسم 3 من الدليل: مندوبو المبيعات الضاغطون في دبي: كيف تحمون أنفسكم

ست علامات لضغط المبيعات

كتبه أسامة حاج يحيى، مؤسس U810 Properties | آخر تحديث: 18.11.2026

1. بيتحوّل طلب تقني لمندوب مبيعات بدل خدمة العملاء.
2. بيعرضوا عليكم فوراً تنتقلوا لمكالمة فيديو.
3. بيعرضوا عليكم عقار مختلف عن اللي اخترتوه.
4. بيتحوّل الحديث لحديث شخصي، بلغتكم، على طريقة "صديق وأخ".
5. بيعرضوا عليكم تسكّروا الصفقة مباشرة مع المندوب، وتتجاوزوا اللي بيمثّلكم.
6. بيطلبوا منكم توقّعوا بنفس المكالمة.

الدليل الكامل على الموقع: u810properties.com/ar-guide-sales-pressure

وصلكم عرض تحت الضغط؟

ابعتولي إياه قبل ما توقّعوا، وبنراجعه مع بعض.

إرسال رسالة واتساب ←

هذه تجربتي الشخصية، ولا تغني عن الاستشارة القانونية أو فحص العقد المحدد.