חלק 3 מתוך המדריך: אנשי מכירות לוחצים בדובאי: איך שומרים על עצמכם

שישה סימנים ללחץ מכירה

נכתב על ידי אוסאמה חאג' יחיא, מייסד U810 Properties | עודכן לאחרונה: 18.11.2026

1. בקשה טכנית מועברת לאיש מכירות, במקום לשירות הלקוחות.
2. מציעים לכם מיד לעבור לשיחת וידאו.
3. מציגים לכם נכס אחר ממה שכבר בחרתם.
4. מנהלים איתכם שיחה אישית, בשפה שלכם, בסגנון של "חבר ואח".
5. מציעים לכם לסגור את העסקה ישירות מול הנציג, ולעקוף את מי שמייצג אתכם.
6. מבקשים מכם לחתום עוד באותה שיחה.

המדריך המלא באתר: u810properties.com/guide-sales-pressure

קיבלתם הצעה בלחץ?

שלחו לי אותה לפני שאתם חותמים, ונעבור עליה יחד.

שליחת הודעה בוואטסאפ ←

זה הניסיון שלי. הוא לא מחליף ייעוץ משפטי או בדיקה של החוזה שלכם.