

Whether you're selling a new type of toothpaste to a chain of pharmacies, the latest computer software to a school or a new kind of package holiday to a travel agency – you need to know ...

How to make a sales pitch

سواء كنت تباع نوعًا جديدًا من معجون الأسنان لسلسلة من الصيدليات أو أحدث برامج الكمبيوتر إلى مدرسة أو نوع جديد من العطلات الجماعية إلى وكالة سفر - فأنت بحاجة إلى معرفة كيفية عمل إعلانات مبيعات؟

1- Do your research قم بأبحاثك

Don't come away from a sales pitch wishing you had been better prepared. It is essential to know everything about your product. Do you know when it was developed, and where it is produced? You also need to know who the target market is – for example, the age group or income of the people who might buy it. Not only that, you should know all about the competition – that is, similar products on the market. Why is your product superior to others and why does it have better value? In addition, you should know exactly which people you are speaking to, and what their needs are. For example, if they represent a middle-class department store in a humble neighbourhood, be ready to explain why your particular product would suit customers who do not have lots of money. What makes your product perfect for them? Most of all, you need to believe in what you're selling, and the best way to do that is to use it!

لا تخرج من إعلان البيع الذي ترغب في إعداده بشكل أفضل. من الضروري معرفة كل شيء عن منتجك. هل تعرف متى تم تطويره ، وأين يتم إنتاجه؟ تحتاج أيضًا إلى معرفة من هو السوق المستهدف - على سبيل المثال ، الفئة العمرية أو الدخل للأشخاص الذين قد يشترونها. ليس هذا فقط ، يجب أن تعرف كل شيء عن المنافسة - وهذا هو ، منتجات مماثلة في السوق. لماذا يتفوق منتجك على الآخرين ولماذا يتمتع بقيمة أفضل؟ بالإضافة إلى ذلك ، يجب أن تعرف بالضبط الأشخاص الذين تتحدث معهم ، وما هي احتياجاتهم. على سبيل المثال ، إذا كانت تمثل متجرًا متعدد الأقسام من الطبقة الوسطى في حي متواضع ، فكن على استعداد لتوضيح سبب تناسب منتجك الخاص للعملاء الذين لا يملكون الكثير من المال. ما الذي يجعل منتجك مثاليًا لهم؟ الأهم من ذلك كله ، يجب أن تؤمن بما تبيعه ، وأفضل طريقة لفعل ذلك هي استخدامه!

2- Prepare and practise الاستعداد والممارسة

Plan your presentation carefully, not just what you will say, but how you will say it. Will you read it word by word, use notes or memorise it? Whatever you decide, it is always a good idea to have a list of your main points, in case something interrupts you, or you simply freeze with nerves (it happens!). Then practise it, if possible in front of colleagues. Make changes and practise it again. تخطيط العرض التقديمي بعناية ، وليس فقط ما ستقوله ، ولكن كيف ستقوله. هل تقرأها كلمة بكلمة ، أو تستخدم الملاحظات أو تحفظها؟ مهما كان قرارك ، فمن الجيد دائمًا أن تكون لديك قائمة بنقاطك الرئيسية ، في حالة ما إذا كان هناك شيء يقطعك ، أو أنك ببساطة تتجمد مع الأعصاب (يحدث ذلك!). ثم مارسها ، إذا أمكن أمام الزملاء. قم بإجراء التغييرات ومارستها مرة أخرى

3 Be professional كن محترفًا

Keep your presentation short and simple. Start with some friendly comments. For example, thank your hosts for allowing you to speak to them, and compliment their company. Remember to speak slowly and clearly. It is important to appear confident (even if you're nervous!). While you're speaking, don't keep your head down. Instead, look round the room and make eye contact with your audience. Smile! When you've finished speaking, invite questions. If you don't know the answers, don't pretend! Thank the questioner and promise to find out the answer (and do it!). Finally, have a summary of your presentation ready to hand out at the end of the session. I wish I had known all this when I started out in business! Good luck!

ابق العرض التقديمي قصير وبسيط. ابدأ ببعض التعليقات الودية. على سبيل المثال ، أشكر المضيفين على إتاحة الفرصة لك للتحدث إليهم ، والإطراء على شركتهم. تذكر أن تتحدث ببطء ووضوح. من المهم أن تظهر الثقة (حتى إذا كنت متوترًا!). بينما تتحدث ، لا تضع رأسك لأسفل. بدلاً من ذلك ، انظر حول الغرفة واجري اتصال بصري مع جمهورك. ابتسامة! عندما تنتهي من التحدث ، ادع الأسئلة. إذا كنت لا تعرف الأجوبة ، فلا تتظاهر! أشكر السائل ووعده بإخراج الإجابة (وافعلها!). أخيرًا ، احصل على ملخص لعرضك التقديمي جاهزًا للتوزيع في نهاية الجلسة. أتمنى لو كنت أعرف كل هذا عندما بدأت في العمل! حظًا طيبًا وفكك الله!

toothpaste	معجون الأسنان	department store	قسم التخزين
chain	سلسلة	humble	متواضع
pharmacies	الصيدليات	neighbourhood	حي
package	صفقة	colleagues	الزملاء
agency	وكالة	audience	جمهور
competition	منافسة		