

المبحث الأول: الإطار النظري للبيع الشخصي المطلوب الأول: مفهوم البيع الشخصي قد اختلفت تعاريف البيع الشخصي من اقتصادي لآخر فمنهم من اعتبره " هو عملية البحث عن عملاء لهم حاجات أو رغبات محددة ومساعدتهم في إشباع تلك الحاجات وإقناعهم لاتخاذ القرار المناسب لشراء السلعة التي تتفق مع أذواقهم وإمكاناتهم الشرائية، كما أنه عملية إخبار العميل المنتظر واقناعهم بالشراء - شراء السلع والخدمات - وذلك بالاعتماد على الاتصال الشخصي المباشر بين مندوب البيع والعمل في إطار من التبادل طرح الاستفسارات من العميل والاجابة عليها من مندوب البيع . التعريف الثاني: هو عملية اتصال شخصية بني طرفي التعامل لتبادل المعلومات والسلع والخدمات والأموال التي بواسطتها يتحقق تبادل المنافع لجميع الأطراف، بالإضافة لأنه يمثل عملية حل مشكلات العميل أو إشباع احتياجات من خلال المنتجات المقدمة من قبل رجل البيع الذي يعتبر مستشارا للعملاء .