

تقرير مقابلة بيعية

البائع : التاريخ : / /

اسم الشركة / المؤسسة :

العنوان والتليفون :

نوعية المقابلة :

تحصيل
نصح وإرشاد

مقابلة شكاوى
تقديم خدمة

عميل حالي
عميل مرتقب
أخرى

نتائج المقابلة

أهم الموضوعات التي نوقشت :

.....

أهم الأدوات المستخدمة :

عدم شراء

توقع شراء

شراء فعلي

ماذا تم :

أهم أسباب الشراء :

.....

أهم أسباب عدم الشراء :

.....

(بيان المبيعات)

م	المنتج	الكمية	سعر الوحدة	السعر الإجمالي

ملاحظات :

.....

.....

توقيع البائع