**أثر مهارات البيع في اتجاهات المستهلكين على شراء المنتجات الطبية في الأردن**

**إعداد**

**محمد طارق زلوم**

**إشراف**

**الدكتور ظاهر القرشي**

**الملخص**

هدفت الدراسة إلى التعريف بأثر مهارات البيع في اتجاهات المستهلكين على شراء المنتجات الطبية في الأردن. (40) شركة شاركت في هذه الدراسة التي استخدمت الطريقة البحثية الوصفية التحليلية من خلال استبيان وزع منه (200) نسخة لعينة الدراسة التي تعمل في هذه الشركات.

أثبتت نتائج الاستبانة مجموعة من النتائج، أكثرها وضوحاً أن هناك تأثير في اتجاهات المستهلكين من خلال مهارات البيع. بالإضافة لذلك، وجدت الدراسة أن السبب وراء وجود مهارات منخفضة هو النقص في الحصول على موظفين ماهرين لديهم القدرة على التأثير بشكل ايجابي في اتجاهات المستهلكين، استقطاب العملاء، التفاوض، الحفاظ على العملاء أو إنهاء الصفقات البيعية.

وكنتيجة لذلك، عدد من التوصيات قدمت لرفع هذا الاهتمام من خلال تحسين وتطوير مهارات البيع لهؤلاء الموظفين الذين يعملون في شركات بيع المنتجات الطبية. وبأن اشرافاً دقيقاً وملاحظة دقيقة يمكنها أن ترفع كل التوقعات في دراسات مستقبلية آخرى.

**THE IMPACT OF SELLING SKILLS IN CONSUMER TRENDS ON THE PURCHASE OF MEDICAL PRODUCTS IN JORDAN.**

**Prepared by:**

**Mohammad Tareq Zalloum**

**Supervised by:**

**Dr. Daher Alqurashi**

**Abstract**

 This study aimed to identify the impact of selling skills in consumer trends on the purchase of medical products in Jordan. Forty companies participated in it. The study used the descriptive analytical method through using a questionnaire where (200) hundred copies were distributed to the study sample.

The outcomes of that questionnaire showed several results. The most notable was the presence of the impact of selling skills on consumer trends. In addition, it found that the reason behind having low skills was the lack of having skillful employees who really have the ability to affect positively in consumer trends, agents attraction, negotiation, or closing transactions.

As a conclusion, a number of recommendations were submitted to raise the attention through improving and developing the selling skills of those employees who work in medical product companies. A close supervision, and observation may raise all the expectations in other future studies.