

1. Запомнить имя незнакомца. когда я общался с незнакомцем повторно скажев его имя, он стал близким на меня. это очень мощный работает.

2. Общайтес с его интересами, когда я интересовался с моим оптомщиком о его делах, детях и хвалил маленькие успехи. Он долго общался со мной с радостью. Даже приглашал меня на ужин, я был в шоке как это работает.

3. Все люди стараются чтобы их хорошо отценили. В один день я хвалил одну родсвеннику, потихонку и весь день улыбался на мне.

4. Что хочешь берить этого отдавай первым.

Я первым поднимал настроению клиента с хорошими словами, он много общался откровенно. Потом купил от меня даже не нужные, только за настроение.

5. Не когда не споруйте даже вы прав. Это экономить время, экономить нервы и самый главный сохраняет отношение.

6. Внимательно надо слышать и стараться понять, и смотреть надо со стороны клиента. Я внимательно слушал претензии клиента и анализировал, смотреть ситуации с его взглядом и потом предлагал товар. Он с благодарностью покупал.

7. Будь всегда хорошим слушателем. Я с радостью слышал собеседника и согласился с ним. Он утверждал что была хорошая общения.

8. Всегда надо говорить интересные на клиенту. Собеседник всегда хотят общаться с тобой.

9. Не приказывайте, лучше с вопросами наклоняйте чтобы этого решения принимал сам. Когда он сам принимал решение, он лучше делал и с радостью делал.

Уверенность в себе растил потому что он сам решил проблему.

10. Чтобы растит человека, надо хвалить даже за маленькая успеха. хваление даже за маленькая успеха, ему нравится и видеть свой результаты, Он ещё и ещё делает следующие.