من خلال خبرتي في التواصل مع العملاء

ففيه كلام يتوقّع منّه إنّ العميل يكمّل الشغل

وكلام يتوقّع منّه إنّ العميل ما يكمّلش

-

فيه كلام بيقرّب للهدف وكلام بيبعد عنّه

-

فيه كلام عن ( إزّاي نوصل ؟ )

وكلام عن ( ده فيه صعوبات كتير قويّ )

-

فيه كلام عن

( الأرباح في المشروع ده عاملة إزّاي ؟ )

وكلام عن

( الخساير في المشروع ده ممكن توصل لإيه ؟ )

-

كلام عن ( فيه فرص كذا وكذا )

وكلام عن ( بسّ السوق نايم والدنيا بقت صعبة )

-

وفيه عملاء بيسيبوا المشروع

ويكلّموني عنّي أنا شخصيّا

ده من الكلام اللي بيدلّ إنّنا راجعين للخلف

مش طالعين للأمام

-

فيه عميل بيقول لي

إنتا خرّيج إيه

دراستك إيه

خبرتك في المجال الفلانيّ إيه

-

في حين إنّ فيه عميل

بيتكلّم عن المشروع نفسه

-

فيه عميل بيكلّمني عن تكاليف المشروع

وعميل بيكلّمني عن تكاليف الدراسة

-

التردّد من سمات مرحلة التفكير في المشروع

لكن التردّد ده معناه خطوة للأمام وخطوة للخلف

مع ميل للخطوات اللي إلى الأمام

-

لو الميل واضح للخطوات اللي إلى الخلف

فده ميل غير مبشّر