

لأنها تصنع نوعاً من التفاعل معك، 3. ضع لكل مكون من مكونات الفعالية بنداً خاصاً به في الميزانية، وإذا تجاوزت ميزانيتك حدود التقديرات الموضوعية فقم بإعادة ترتيب أولوياتك بحيث يمكنك استيعاب كل الجوانب المهمة في الميزانية المقترحة مع وضع الأشياء المتبقية كخيارات وبذلك تتيح قدرأ من المرونة للعميل. حاول أن تدرس الميزانية جيداً، 4. لا تكن متحيزاً لأفكارك ومفاهيمك وتعلم أن تتقبل وتستوعب أفكار العميل ومقترحاته، ويجب مراعاة بعض الجوانب المؤثرة التي تجعل اتصالك معه فعالاً مثل نبرة الصوت والتعود على استخدام بعض العبارات ذات التأثير القوي مثل (مفهوم صحيح، أتفق معك) وكذلك يكون من المؤثر في عملية الإقناع والاقتناع إعادة آآخر كلمات أو عبارات قالها العميل لإظهار أنك متابع لما يقول. هذا فضلاً عن مراعاة لغة الجسد مثل هز الرأس كعلامة على الفهم، إلخ 6. ضع المقترح في شكل جيد يسهل مراجعته وفهمه وتنظيمه ويكون مبوباً (مع نسخة لكل شخص). ويمكن الاستعانة في ذلك بمطابع الخدمات السريعة.