

تعتبر بناء الثقة هي الطريقة الوحيدة والمثالية كما يمكن القول ان من افضل الطرق التي يتم التواصل مع جميع العملاء هي ان يتم طرح اسئلة معينة تركز على هذا العميل ثم يتم استخدام جميع مهارات الاستماع الفعال عند هذا الحديث الكثير جدا من مندوبي البيع يتحدثون عن المبيعات كل يوم ولكن يمكن القول ان من الصعب ان تتخيل نفسك مستمعا خارج هذه العملية من البيع. ذكرت او حتى ناقشا هذا المنتج او ربما الخدمة او السعر والذي يكون من قبل بناء ارضية كبيرة من المحبة والود يكفي لبناء الثقة وايضا المصادقية مع هذا العميل فأنت وحدك تفسد عملية البيع، وسوف ايضا يتم فقدان جميع الفرص داخل القيام بجميع أعمال تجارية معه، ولهذا السبب يمكن القول ان يجب التحلي بشكل كبير بالصبر منذ البداية وايضا طرح الأسئلة، ويكون هذه وسيلة من جميع الوسائل لبناء الثقة.