

## التسويق المباشر:

يعتبر من أنجح الوسائل في التسويق لأنه يعتمد على المزايا التالية:

1. المواجهة الشخصية مع الزبون: حيث المواجهة تؤسس القناعات والميول والمشاعر لدى الزبون من خلال الحوار البيعي.
  2. الاستجابة: إن عملية قبول الزبون على موعد الزيارة واستقباله لموظف التسويق يعتبر قبولاً مبدئياً لصنع قرارات الشراء.
  3. التنوع في العلاقات: إن التسويق المباشر يحقق خبرة جيدة لدى الموظف من خلال علاقاته مع مختلف الشرائح والثقافات والأعمار والأجناس والمستويات.
- وعليه فإن التسويق المباشر يصنع الصفقات والقرارات والنتائج أكثر من أية وسيلة أخرى، كالهاتف والفاكس والإنترنت.

## كيف تكون مفاوضاً متميزاً:

الثقة بالنفس: إن الثقة بالنفس لدى البائع كفيلة أن تصنع القرار الشرائي لدى المشتريين.

وكي تزداد ثقتك بنفسك عليك اتباع ما يلي:

1. المظهر الخارجي (الأنماقة الجميلة والمتواضعة) بدون مبالغيات.
2. معاملة الزبون باحترام ولباقة دائماً.
3. حب النفس وليس الغرور في التعامل.
4. الحماس أمام الزبون.
5. الشعور الدائم بأنك إنسان مهم وليس مهمش وضعيف.
6. المفاخرة بالمهنة والمنتج والمؤسسة التي تعمل فيها.