

اکثر فروشندگان حرفه ای یاد می گیرند که چگونه از زبان بدن برای ارتباط برقرار کردن با مشتری استفاده کنند. کمی خم شدن به سمت مشتری نشان می دهد شما به او علاقمند هستید و تمایل دارید با او ارتباط برقرار کنید. گره زدن دستان مشتری بروی سینه به معنای این است که شما به حریم خصوصی او وارد شده اید یا به او جسارت کردید و او در برابر شما گارد گرفته. نگاه کردن به چشمان مشتری نشانه احترام شما به اوست و یادداشت برداری از حرفهای او عمق احترام شما را میرساند. نشان دادن کف دست های شما به سمت بالا این نکته را در ذهن مشتری القا می کند که شما صادقانه حرف می زنید. در اولین فرصت کتابی در باره زبان بدن بخوانید. با استفاده از زبان بدن می توانید تشخیص دهید که چه موقع زمان ارائه [کاتالوگ](#) و [پروپوز](#) به مشتری فرا رسیده و یا اصلاً آیا مشتری به محصول ما علاقمند شده است؟