

چنانچه شما روبروی مشتری و در زاویه 180 درجه با مشتری مذاکره کنید مانند جلسات بازجویی بیشترین فشار را به او وارد می کنید و این امکان وجود دارد که مشتری در ضمیر ناخودآگاه خود تصور کند شما می خواهید محصولات را به زود به او بفروشید. فراموش نکنید بهترین زاویه مذاکره با مشتری زاویه دوستانه 90 درجه می باشد. همواره فاصله خود را با مشتری حفظ کنید و در تقدیم سی دی [کاتالوگ](#) و یا [بروشور](#) الکترونیکی محصولاتان عجله نکنید؛ باید بهترین زمان را برای این مسئله در اواخر مذاکره پیدا کنید.