**نکات مهم در بازاریابی حضوری**

**۱-مرحله ورود به فروشگاه.**

**۲-نحوه آغاز تعامل و چگونگی آن.**

**۳-میزان اطلاعات فنی فروشنده از سازمان و محصولات و رقبا.**

**۴-داشتن فن بیان و اعتمادبه‌نفس**

**۵-روی خوش و داشتن لبخند و دست  دادن با مشتری قبل از سفارش گرفتن**

**۶-بالا بردن اطلاعات فنی خود نسبت به کالای عرضه‌شده.**

**۷-آراستگی در نحوه لباس پوشیدن**

**۸-باعلاقه گوش دادن به مشتری و همدلی کردن با مشتری**

**۹-قبل از آغاز سفارش گیری حتماً قفسه هان یخچال مشتری را چک نمایند تا از اینکه محصول و یا کالایی را سفارش می‌دهید مشتری احساس نماید که اطلاعات کاملی را ارزیابی کرده‌اید.**

**۱۰- در زمان فروش حضوری امکان دارد که مشتری نقدی و یا اعتراضی داشته باشد حتماً با شنیدن فعالانه و باعلاقه به صحبت‌ها او گوش فرا دهید.**

**۱۱-همیشه فکر کنید که مشتری یک متخصص است و مانند یک فرد معمولی و بدون اطلاع با او برخورد نکنید.**

**۱۲- در زمان پایان مکالمه حتماً از اکسیژن فروش (سپاس گذاری ) استفاده کنید**