Parler à un client, c’est comme conduire une voiture. Parfois, vous devez vous arrêter lorsqu’il y a un sujet important qui a été abordé et prendre une tournure différente pour vous concentrer sur ce sujet avant de faire demi-tour pour revenir à la conversation précédente. De plus, vous devez parfois mettre la voiture en marche arrière et revenir à quelque chose que le client a dit et vous assurer que vous avez tout couvert avant de continuer. Parfois, vous devez commencer lentement avec eux lorsqu’ils viennent pour leur première séance parce qu’ils peuvent être nerveux, mais vous pouvez ensuite appuyer sur l’accélérateur et accélérer une fois qu’ils sont à l’aise et parlent plus.