

不止购买心理沙盘，还想成为“要好的伙计”

产品名称	不止购买心理沙盘，还想成为“要好的伙计”
公司名称	北京合君惠友科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	北京海淀区上地十街1号院2-1711
联系电话	13552472059 13552472059

产品详情

不止购买心理沙盘，还想成为“要好的伙计”

采购心理沙盘的客户，发自内心表达，希望能成为“要好的伙计”，让我感动了好长时间，也给我一些压力。要好的伙计，绝不是心理沙盘供货取货那样简单，而是除了这层关系之外，还能交流一些带有感情方面的东西。在销售心理沙盘的这几年，也确实有几位“要好的伙计”。

基于利益而建立起的合作关系，看似只能通过利益来维系。当前不少项目，是集成商或中间商过来合作的。商品社会，大家都有利可图才能让各方心平气静，毕竟大家都付出了精力或调动了资源。可是项目结束了，基本上也就不互动了。即便是逢年过节的问候，多数人也是基于“后面有没有合作”考量的。人情之淡，由此可见。

有医疗与教育资源的S总，给我一个心理沙盘与普通心理设备的清单，希望我按照他们公司的标准做个报价。像这种集成商或中间商，这两年越来越多了，他们跟我们结成相对稳固的合作关系，在某一项目或一系列项目上合作。

在我们报完价后，或许以前被其他心理沙盘厂家坑过，或许看过我写的心理沙盘日记，说我们给出的报价真的很实在。在哪方面能做到什么程度，有不确定情况现在不敢承诺，我们都如实回答。这一点很打动S总。最后他说，“有一天，我要成为，李总你认为的要好的伙计”。

像S总所感受到的，合作方面，真诚直接，不藏不遮，应该在其他方面，也是能做到表里如一的。成为“要好的伙计”，平时交流的就会超越了心理沙盘与3D心理沙盘，而是其他层面的东西了。

从心理沙盘客户到合作伙伴，从合作伙伴再到可以谈心的朋友，不是所有卖心理沙盘的人能做到的，也不是所有采购心理沙盘的客户都愿意这样放开自己。

#心理沙盘#