

三才扣袖豆 三才 融心文化

产品名称	三才扣袖豆 三才 融心文化
公司名称	河南融心文化传播有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	郑州市郑东新区商务内环路与九如东路海逸铭门24号楼三单元1701房
联系电话	18239965196

产品详情

销售其实靠的就是人品，但对于如何体现人品的这个环节，许多营销人员没有重视起来，还甚至闻所未闻。什么是“人品”？这对于销售活动有什么重要作用呢？现实当中每个人的内心或多或少都对外界充斥着警惕与防备，尤其在销售活动中，买卖双方本身就是一对矛盾体，因此客户的内心都有一把无形的大锁，客户自觉不自觉地都在审视着你，在你给客户交流的此时此刻，客户也正在扫描你的“人品”。

三才识人案例展示

了解到A公司要上一套设备，业务员小李带着项目建议书去A公司拜访这个项目的负责人张总。张总热情接待了他，并看了建议书，对小李的方案表示赞同，对报价也没有直接提出异议。在询问了相关的一些技术细节后，张总说要开会，让小李回去等消息。小李临走时说有空想请张总吃个饭，张总说最近忙、不必客气。小李等了两个多星期，有些坐不住了，主动给张总打了电话，说想请张总吃个饭，张总说在出差，三才，项目还在研究中。谁知道、小李得到通报，A公司已经和竞争对手签约。就这样、看似煮熟的鸭子飞了。

案例分析：

小李遇到的张总是一个江湖老手，三才做孩子的定海神针，对方案甚至连报价都没有提出任何异议，三才原创课程，前前后后让小李觉得特有面子。这难道正常吗？本案的失败关键在于，在客户的沉默期间，小李盲目自信、被动等待。如果小李能够积极主动地再次拜访张总，对张总进行深层次的公关，赢得马总的信任和忠诚，那么可能结果就不一样了。

以上这个案例很具代表性，每天都会业务实践中上演。这其中的关键一环，就是三才识人。但对于张总的了解，运用“四分法”或上述传统的三才识人技巧几乎没有任何价值。

总结出“三种脸”，
一个业务人员，如果出现了这“三种脸”之一，你其实已经在客户心目中被否定了。

三才扣袖主要表现产生后果

不屑脸（豆）一副看不起别人的样子和眼神 呆相败智：遭到别人的孤立

苦瓜脸（扣）窝窝囊囊，一副委屈满腹，受气包儿的样子 衰相败兴：

浪荡脸（袖）不端庄、不稳重、有痞味儿，流里流气 怪相败德：别人怀疑你的品德

在影视和舞台表演中经常可以让我们直观感受到这三种脸。我们在欣赏演员的精彩表演时应当明白，演出与真实的现实生活是不同的。看舞台表演的目的，是要为日常的现实工作生活有所借鉴。如果现实当中，我们在客户面前，三才扣袖豆，不经意流露出的这三类脸，被客户到后，就会产生出不良的后果。因此、当我们每天照镜子时，不是仅仅看自己的脸有没有洗净，口红有没有涂好，照镜子更重要的是要关注和反省我们给对方呈现出的状态。

三才扣袖豆-三才-融心文化由河南融心文化传播有限公司提供。河南融心文化传播有限公司（www.rongxinwenhua.com）在教育、培训这一领域倾注了无限的热忱和热情，融心文化一直以客户为中心、为客户创造价值的理念、以品质、服务来赢得市场，衷心希望能与社会各界合作，共创成功，共创辉煌。相关业务欢迎垂询，联系人：金老师。