

融心文化 三才性格分类 三才

产品名称	融心文化 三才性格分类 三才
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

售的第二环节是“施展才华”，有了客户接纳你的前提下，接下来的“施展才华”的环节是让客户真正的相信你、支持你，从而达到合作的目的。销售人员不要问自己做了什么，而要问“我贡献了什么？”除了给客户提供产品和政策，你还能为客户贡献什么？只要你有施展才华的能力，三才陶醉欲支配欲积累欲，能为客户解决实际问题，能为客户做出贡献，那么、可能不是你千方百计地与客户做客情，而是客户与你“套近乎”。如果你不注重提升你的业务能力，只是与客户吃喝玩乐，用不了多久就会被行业淘汰。现在很多企业已经提出新的营销思维：企业不是卖产品，三才，而是卖“解决方案”。在很多情况下产品就是解决方案。“解决方案”这种思维非常好，因为现在的产品越来越相似，而解决方案是个性化的。这就如同简单的疾病，到店里拿点OTC药品就行了；但稍复杂的病情，还是要看大夫的。其实，大夫开的方子，很多在店里也买得到。但大夫不是卖标准化产品的，大夫卖的是“解决方案”。“解决方案”是站在顾客角度思维的结果。所以、虽然病患也是医生的客户，却很少见到医生与病患搞客情关系，反倒是病患主动对医生“示好”。如果真有医生对病患搞客情关系，病患反而会害怕的。做客情要反客为主，商务客情要建立在客户的“需求”和自己的“贡献”基础上。

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，三才性格分类，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”。

当客户看到一个春风满面、喜气洋洋的销售人员时心情一定大好。某种意义上来说营销就是“迎笑”，要有欢迎的笑容，不会笑就做不好营销。营销最基础的就是情绪因素。那么、什么是情绪？比如、我们都知道打招呼，就是寒暄，寒是冷，暄是暖，问寒问暖叫寒暄。我们经常说些对而无用的话实际上的目的是什么？这个目的就是关注对方的情绪。比如、中国人见面经常说的话：您吃了么？问一位客户吃了么？对方说刚吃了一碗炸酱面。这一问一答就感觉到对方情绪不错，对方心情大好就可以继续开聊，东

拉西扯很快就到了实质的业务话题了。当对方情绪高涨的时候，所有的事情就容易进展下去。如果问：吃了么？---没吃！这就是对方心情不好。当一个人情绪不佳时，也就很难继续话题。所以、打招呼就是投石问路，用一些对而无用的话探视对方的情绪。

融心文化(图)-三才性格分类-三才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）实力雄厚，信誉可靠，在河南 郑州 的教育、培训等行业积累了大批忠诚的客户。公司精益求精的工作态度和不断的完善创新理念将引领融心文化和您携手步入辉煌，共创美好未来！