

三才融心文化 三才性格分类

产品名称	三才融心文化 三才性格分类
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

“人品”是个很宽泛的词汇，对于我们营销人员来说要注意什么？什么算是销售人员的“人品”？作为营销人员要体现出的重要的人品有三点：1、不势力；2、不逃跑；3、不泄密。

在体现人品这个环节中，就是要让对方接纳你，对方不接纳你时，后续的效果就会大打折扣。一个销售人员去和客户见面，就像是一个演员登台表演一样。一个好艺人，上台刚一亮相就能让人觉得他是一个好演员。这是因为他有种不用开口就能让人感受的锋芒，这种锋芒是发自内心的自信。从亮相到正式开口这几秒钟的时间，已然定下了几分输赢。有的演员才艺并不特别出色，因为做人态度老实，笑得真诚甜美，屡屡获得高分。评委点评说：用一句行话来说，三才肉体情体慧体，这叫“上人见喜”。所谓上人见喜，意思是初见一个人，就是莫名其妙地喜欢，这就是人缘的魅力。有些销售一上来就让客户喜欢与放心；而有些销售则让客户紧张与防备，这其实都是人的内在人品素质所决定的。人品看似是看不见、摸不着的内心存在，但事实上：你的表情、你的眼神、你的神态、你不经意的动作无时无刻不在透漏着你的真实内心。

什么是施展才华？就是要表现出你足够的专业性，就像是大夫与病患的关系。同样是卖药，医生为什么就很快的把药卖出去了，三才陶醉欲支配欲积累欲，还让病患感激涕零呢？所以：医生是好的顾问，他利用自己的专业知识来了解病患的需求，三才性格分类，建立足够的信任，从而推荐有针对性的产品给病患，达到销售的目的。

例如、目前服饰行业竞争激烈，生意越来越难做加上网购的疯狂侵蚀，门店的老板和导购个个“鸭梨山大”。从店外的“吆喝拉客”到店内的“疯狂促销”，往往以从穷追不舍的方式促成交易，整个商场宛如战场。这时、顾客一进店，基本上都是一种说话方式“刚到新款，三才，有喜欢的试一下，现在全场8折、部分6折！”好像没有别的开场白。对待一些冲动型的顾客，可能起些作用，但对于大多数个性独立的顾客，往往根本不领情。

每一个人生理特点以哪一种液体为主，就对应哪一种气质。先天性格表现，会随着后天的客观环境变化而发生调整，行为表现也会随之发生变化。“体液学说”为后世的医学心理疗法提供了一定指导基础。

这套“四分法”，比较简单易学，【三才】有完善的体系作为理论研究有一定价值，但在现实的营销工作当中，应用性不强。这是因为客户留给业务人员的时间都不会很多，在很短的时间内要想准确把握出客户的类型并且做出相应的销售措施几乎是不可能的。试想、当一个业务人员一次见到客户时，应当怎样去了解和把握对方呢？总不可能上去就问：“先生，请问您是什么性格的人？”因此、只能自己观察、分析与判断。所以、【三才】营销人员仅仅学习“四分法”是远远不够的。另外、血型、星座、九型人格等理论方法，虽然都会有助于我们了解人性特征，但这些学说都有落地性不强的弊端。

三才-融心文化-三才性格分类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）坚持“以人为本”的企业理念，拥有一支敬业的员工队伍，力求提供好的产品和服务回馈社会，并欢迎广大新老客户光临惠顾，真诚合作、共创美好未来。融心文化——您可信赖的朋友，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，联系人：金老师。