

# 三才绝学 三才融心文化

产品名称	三才绝学 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

前面讲到的“慧眼读心”技术，怎样更好地运用好“慧眼读心”技术把人识清楚？这里有两条路，只要走好这两条路，三才识人水平一定会提升一个层次。一是你比对方的心静；二是你比对方拥有更多的方法和技术。一条路称为“无为”之路。有句话叫“无为而无不为”，无为法是减法。就是把自己的浮躁一点点的往外减去，你就能越来越静、静能生慧，这就有了“慧眼”的基础，你就能够更好的去把握对方。举个例子：女人的直觉很强，很少用逻辑思维去判断事情。但恋爱的时候三才识人水平是低的。是因为在那个情感当中，女人的心不静，心是整天“胡腾胡腾”跳个不停。一个人激动、浮躁的时候一定是看人不准的时候。一个企业老板或是营销人员想把事情做好，而自己却浮躁的要命，一定是看人、用人不准的时候。所以、我们讲三才识人用人，一个心态基础，一定要是自己心态平静。第二条路称为“有为”之路，此时你必须增加必要的学识、创新的技术和方法，来加速提升业绩。这就像学生考试前，名师的串讲和点拨是至关重要的，俗话说：读万卷书不如行万里路，行万里路不如高人指路。因此、这两条道路一定要相辅相成的。

综上所述、提升识业务人员水平和营销业绩的根本还是努力提高自身素质与修为，三才绝学，“读心营销”正是立足于此。

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，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，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，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，三才，但对于大多数个性独立的顾客，往往根本不领情。

## 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，三才将相帅，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，三才梁政，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，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，对方案甚至连报价都没有提出任何异议，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，每天都会在实际业务中上演。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。

三才绝学-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](http://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。