

# 三才创康 三才融心文化

产品名称	三才创康 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

三才

三才

对于“眼睛是心灵的窗户”这句话，“慧眼读心”法与前面讲过的营销经验总结相比有较大不同。营销经验侧重客户在当下的情绪反应在眼神中的流露，而“慧眼读心”则是侧重解读排除情绪干扰后，客户稳定的心态模式。因为人的眼神是人肉体表现中最稳定的因素，眼睛是最不会错的。人的眼神链接着人的心神，眼神蕴含了人的先天信息与禀赋。三才一个人眼神的稳定性代表人的思维模式的相对固化，而人的思维方式与性格直接相连。因此、观察一个人的眼神可以测知人的内在思维、潜在思路、外在思绪，可以认知人的生物性客观想法。三才学会了“慧眼读心”法，就能弄明白人的“万变不离其宗”的“宗”---天性是什么。人所有的“变”，都以天性这个“不变”为平台。只要认知对方的天性是什么，就会立即知道他的本能是什么、核心想法是什么、下一步将要干什么。“慧眼读心”法正是通过人眼神中“闪、浸、注”三态与“三才之豆、扣、袖”心理中的“邀宠、羞恐、逞能”特质相对应，并辅以其它外部元素，便可迅速与三类人格相关联，因此可达到一眼看清对方的效果。

售的第二环节是“施展才华”，有了客户接纳你的前提后，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？只要有施展才华的能力，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，三才创康，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。

“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，三才，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，这种锋芒是发自骨子里的自信。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，三才肉体情体慧体，因为做人态度老实，三才原创课程，笑得真诚甜美，屡屡获得高分。评委点评说：用一句行话来说，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。

三才创康-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。