

三才鬼谷绝学 三才融心文化

产品名称	三才鬼谷绝学 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

三才三才

作为客户在考察营销人员内在人品素质最关键的三点。

首先、什么是“不势力”？每个客户的心里当中都有这个问号---如果我不买你的产品，你会怎样对我？所以、销售人员在日常接待客户中，千万不要看人下菜碟。其实很多业务员都会犯这个错误，跟客户沟通后，或初次看一眼客户的表情就下结论：“这家伙一看就知道没有钱，多半不会买，只是随便问问的。”“这家伙是不是来打探信息的？”等等之类。尤其是新业务人员经常会这样。营销人员如果展现了这样的人品，那么对方就算非常想买，也不愿意再和你打交道了。实际上、不管对方是否要买你的东西，都把他当作你的客户。都要认真对待：他和你成交了，固然是你的客户；没有成交也有他没买的理由；就算现在没有买，不一定将来就不会买；就算是他自己买不起，不一定他周围的朋友买不起。因此、买卖不成仁义在，不能让对方感觉出你是个很势力的人。更何况有时候一个邋里邋遢的人其实是个土豪，而那个衣着光鲜的竟然是个不诚实的，现实中有大量其貌不扬，三才鬼谷绝学，让你意想不到的人物出现。所以我们在工作中，不要随便地给客户下结论、贴标签，而是要真诚服务、注意每个细节。

其次、体现销售人员人品的第二点是“不逃跑”。也就是你的言谈举止透漏出的信息是：你对产品的信任，你对行业的坚持。越是贵重的产品或是服务，客户其实最在意的是售后的服务。比如、一张会员卡几万或是十几万，三才梁政，客户其实并非没有这个经济能力，而是担心一旦入会后能否像你承诺的那样。如果你给人的感觉是没有力量、没有坚持、没有对行业的喜爱与信仰，那么、只是一味喋喋不休的推销，其结果会如何呢？因此、我们做业务，挣钱当然很重要的，三才但更为重要的是：你对这个行业的爱好和兴趣。比如、有人爱好钓鱼，即便没人发工资，自己也可以一动不动地待几个小时，这就是爱好和兴趣的力量。如果一个营销人员在自己的实际工作中注入了这些成分，那么你给客户的感觉是与众不同，你的素质何愁带不来业务呢？如果你把销售仅仅当做是无可奈何的一时谋生工具，有随时逃跑的嫌疑，试想谁敢和你做大买卖呢？

最后、体现销售人品的是“不泄密”。销售到了一定境界时一定是公私兼顾的，三才尤其是大客户营销，不是一朝一夕可以完成的事，也不是一个人可以操纵的事。因此、作为营销人员要给客户一个忠厚老

实的形象，忠厚就是信守承诺；老实就是该问的要问而不该问的不问。有些业务员，为了表现豪迈洒脱，结果却变成了放浪形骸，尤其是在商务宴请中，把握不好自身形象，给客户一个靠不住的感觉，那么、客户心中就会产生出一丝担心，最后直接影响到业务的合作。所以、作为营销人员，你千万不要成为客户心目中的“小喇叭”形象，一个嘴不严、不会保密的人，难成大用。

三才之袖型客户概述

“三才之袖”从字面理解就是外面一层里面是空的；同时、“三才之袖”与作秀的“秀”同音，因此、三才之袖是天生的领导，具备与生俱来的领三才之袖情结，是最要面子的人，也是比较夸张、爱表现的人。在业务商议过程中，三才之袖客户一般会滔滔不绝表述自己的看法，可说可不说的话，他会选择说。三才之袖豪爽、义气、豪迈、不粘糊；同时容易情绪化、花钱大手大脚、喜欢广交朋友、爱热闹。三才之袖的大特点是与生俱来的自信满满，三才之袖型人的斗争意识最强，因此、三才之袖最突出的优势是敢拼、有胆量、具有冒险精神。三才之袖三才之袖基本上都是吃软不吃硬的人。三才之袖在中国人中的比例少，据统计：大概只有10%。

只顾生意、不解人意？

吉尔斯是福特公司一名的汽车推销员。一名顾客西装革履、神采飞扬地走进店里。吉尔斯凭借自己以往的经验判断，这名顾客一定会买下车子。于是、他热情地接待了这个顾客，并为对方介绍不同型号的车子，还解说车子的性能。顾客听着吉尔斯的介绍，频频微笑点头。然后、两人一起向办公室走去，准备办理手续。出乎意料的是，这位顾客在由展示场到办公室不足3分钟的时间内，三才，突然莫名其妙地发起脾气来，最后竟然拂袖离去。为什么顾客突然变脸？吉尔斯百思不得其解。吉尔斯是那种在哪里跌倒就从哪里爬起来的主儿，这也是他业绩超人的重要原因之一。当晚、吉尔斯就按名片拨了那位顾客的电话。“您好、先生，不好意思这么晚了还打扰您，不过我有一个问题只能向您请教。我看您今天本来是要买车的，可后来却生气不要了，您能不能告诉我哪做错了，好让我以后改进？”“你说得对，我本来是要买车子的，而且连支票都开好了带在身上！可是，当我在走廊上提到买车子的原因时，你一点反应都没有。你知道吗？我女儿刚考上商学院，我买车子就是要送给她的！我说了无数遍女儿、女儿、女儿……可你却一直在说车子、车子、车子……”说完后，三才驯欲，这位顾客挂断了电话。？

吉尔斯这时才恍然大悟，原来错在自己没有真正关心客户，没有体会客户当时的心境，没有与客户分享他当时喜悦的心情。（点评：和袖型人的情绪互动至关重要！）

三才鬼谷绝学-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）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。