

融心文化 三才以人为本拿大单 三才

产品名称	融心文化 三才以人为本拿大单 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

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达自己的看法，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，三才三体一命，据统计：大概只有10%。

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，三才以人为本拿大单，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，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，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，三才，把握不好自身形象，三才驯欲，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，客户自觉不自觉地都在审视着你，三才在你给客户交流的此时此刻，客户也正在扫描你的“人品”。

融心文化(图)-三才以人为本拿大单-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)为客户提供“读心教育、读心营销、欲望管理”等业务，公司拥有“创和会”等品牌。专注于教育、培训等行业，在河南郑州有较高知名度。欢迎来电垂询，联系人：金老师。