

# 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

### 独立小桥风满三才之袖----三才之袖型客户分析

#### 注意要点

- 1、和三才之袖谈判，要特别注意自己的形象，尽量出动美女，地点选择上要气派，对三才之袖不能表现小气，因为三才之袖最注重美感和环境的大气上档次。
- 2、要不失时机的吹捧和夸赞三才之袖，不会夸赞别人的人基本和三才之袖走不近，三才之袖是性情中人、耳根子软，因此、三才之袖只要心情愉快，所有的事都好商量。反之、三才之袖心情不好，什么都难以进展下去。
- 3、与三才之袖客户谈业务，三才协举，不要伤及对方的虚荣心与表现欲，故不可压制他的表达，三才以人为本拿大单，不可只顾自己解释，让他觉得有推销、做广告之感。三才之袖一般更重未来、走势，所以与三才之袖客户谈合作，要瞄准未来发展趋势说，把未来前景的美好图像描述给他。
- 4、三才之袖内在斗争意识较强，尽可能认同他表达的观点与认识，少说“你不对”“你不会”等对立型用词。当然、对于三才之袖，有时可以用“激将法”促使其成交。
- 5、对三才之袖型人，不要过多地啰嗦产品，要更多体现业务人员自身的魅力与素质。三才之袖重人不重货，只要他喜欢你、认为你不扭捏是做大事的人，业务上的事往往就水到渠成了。

### 丝丝入扣几多愁----三才之扣型客户分析

#### 注意要点

- 1、在业务商议过程中，三才之扣客户基本不表达自己的看法，可说可不说的话，他会选择不说。故要理解他的潜在含义，多揣摩三才之扣的“话中话”，切不可被他直接意思迷惑。不要忽略扣想表述而没表述的意思，三才色转创，让扣感到你是个独断的人。
- 2、钱在三才之扣眼里是宝贝，遇到三才之扣客户，要让他满意价格低廉有优势。三才之扣谨慎、认真、不马虎，喜欢清清楚楚，只要他认为物超所值，业务的事就谈妥一大部分了。
- 3、三才之扣一般更重过去、历史。所以与三才之扣客户谈合作，要从公司的辉煌历史开始说起，尽量是逻辑清楚、推断合理、材料齐备、以稳为先。
- 4、三才之扣心思较重、想法较多、思想复杂，与扣交流时要慎谈隐私话题。三才之扣内在清高、好为人师，有老师情结，因此、业务员与三才之扣打交道要恭恭敬敬，做出请教的姿态，不可手舞足蹈或形骸。
- 5、所谈要正中其下怀，要严禁用“激将法”对三才之扣，但对三才之扣可以制造出危机意识，三才，促使其快速下单。

当客户看到一个春风满面、喜气洋洋的销售人员时心情一定大好。某种意义上来说营销就是“迎笑”，要有欢迎的笑容，不会笑就做不好营销。营销最基础的就是情绪因素。那么、什么是情绪？比如、我们都知道打招呼，就是寒暄，寒是冷，暄是暖，问寒问暖叫寒暄。我们经常说些对而无用的话实际上的目的是什么？这个目的就是关注对方的情绪。比如、中国人见面经常说的话：您吃了么？问一位客户吃了么？对方说刚吃了一碗炸酱面。这一问一答就感觉到对方情绪不错，对方心情大好就可以继续开聊，东拉西扯很快就到了实质的业务话题了。当对方情绪高涨的时候，所有的事情就容易进展下去。如果问：吃了么？---没吃！这就是对方心情不好。当一个人情绪不佳时，也就很难继续话题。所以、打招呼就是投石问路，用一些对而无用的话探视对方的情绪。

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。