

鬼谷子三才识人术 三才识人 融心三才绝学

产品名称	鬼谷子三才识人术 三才识人 融心三才绝学
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

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，三才识人，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，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，促使其快速下单。

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主要负责人张总。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，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，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，为什么要学会三才识人，那么可能结果就不一样了。

以上这个案例很具代表性，每天都会在职务实践中上演。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。

人各不同如其面，每一个人的长相都是独特的。但站在宏观角度分析、研究与归纳，还是有规律可言。人的外貌与内在性格有着必然联系，有其事必有其理，人既然是全息的宇宙种子，那末人从孕育，生长至终结必然有其规律性。行下之器源于行上之道，人的肉体其实就是先天ji因体的“筑像”。我们都知道这样一句话：相由心生。有形的“相”一定与无形的“心”有着必然的联系，然而、这事实上有一定阅历的人都有一套看人的方法种联系的规律只有少数有悟性的人掌握。一般来说、三才识人偏于个人经验和感性，例如：看到目光炯炯有神的人便可推知其性格比较坚毅：一副“苦瓜相”的人性格也会比较软弱等等。但这都是极典型的现象，而且缺乏系统性和实操性，属个人的实践体验型思维。纵然有曾国藩《冰鉴》之类的高人论述，鬼谷子三才识人术，但只偏于“感悟”而非“学科”。“感悟”更多是基于个人的悟性，三才识人之道，容易把人领入玄学，例如相面等等；而“学科”则是融入科学理性成分，有理论、有方法、有实证、有体系，是“理、法、效”的三结合。

鬼谷子三才识人术-三才识人-融心三才绝学(查看)由河南融心文化传播有限公司提供。鬼谷子三才识人术-三才识人-融心三才绝学(查看)是河南融心文化传播有限公司（www.rongxinwenhua.com）今年全新升级推出的，以上图片仅供参考，请您拨打本页面或图片上的联系电话，索取联系人：金老师。