

# 为什么要学会三才识人 三才识人 融心三才原创课程

产品名称	为什么要学会三才识人 三才识人 融心三才原创课程
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

### 三才之袖型客户应对的对策

#### 应对策略：

遇上这类暴躁型的客户，对销售人员来说可谓是极大的挑战。对于这类客户不能因对方的盛气凌人而屈服，过于谦卑和温顺的态度只会助长对方的气焰；当然、你更不可像对方一样充满药味。所以、只有用平常心来对待，采用不卑不亢的态度去应对他。

如果你清楚地将对方纳入暴躁型的这类客户，凡事你可都要小心翼翼，不要犯任何错误，尽量不要让对方找出毛病。任何的资料准备，在拜访前要能重新做一次，以确保每一样资料、样品都万无一失。对于客户的火爆脾气，要给予充分理解，有时候、他的脾气是毫无来由的。一般三才之袖型人如果在婴儿或儿童时期缺乏父母的关爱尤其是身体的拥抱与抚触，长大后通常脾气就不会太好。这是他自身性格的缺陷，他自己就很难自控，根本和你毫不相干。但他有时不管三七二十一，先把你当成了个出气筒。很多销售人员受不了这个气，常常一走了之，其实、这个时候反而是你和客户走近的大好机会。你不防静下心来和他沟通一下“看您情绪不太好，究竟是怎么回事呢？您这么生气，说出原因也许会好一点儿，说不准我能帮到您。”听到这些话，他心中的怒火应该平息了一半。如果刚好也能帮他想想办法，解决些问题，就会迅速和他走近关系。先承认并接受对方的一切状况，你的态度一定要诚恳，迎着三才之袖的“巴掌”上是人的一种境界，达到了这个境界，你就能轻轻松松地征服了他。当他意识到自己没有控制好自己情绪时，他可能就会有如下反应：“真抱歉，我刚刚真是不小心连你骂了！”对于暴躁型客户，主要是展现你的魅力和人品，他一般是懒得听喋喋不休的产品介绍的。

因此、对于暴躁型客户，逃跑、争辩和对抗都是无济于事的。这只会惹得对方恼羞成怒、死不认错，到最后、索性不会和你做生意了，以顾全自己的面子，这个结果对于销售人员来说是毫无价值的。

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，三才识人之道，准备办理手续。出乎意料的是，三才识人术，这位顾客在由展示场到办公室不足3分钟的时间内，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，三才识人，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，为什么要学会三才识人，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，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！）

什么是施展才华？就是要表现出你足够的专业性，就像是大夫与病患的关系。同样是卖药，医生为什么就很快的把药卖出去了，还让病患感激涕零呢？所以：医生是好的顾问，他利用自己的专业知识来了解病患的需求，建立足够的信任，从而推荐有针对性的产品给病患，达到销售的目的。

例如、目前服饰行业竞争激烈，生意越来越难做加上网购的疯狂侵蚀，门店的老板和导购个个“鸭梨山大”。从店外的“吆喝拉客”到店内的“疯狂促销”，往往以从穷追不舍的方式促成交易，整个商场宛如战场。这时、顾客一进店，基本上都是一种说话方式“刚到新款，有喜欢的试一下，现在全场8折、部分6折！”好像没有别的开场白。对待一些冲动型的顾客，可能起些作用，但对于大多数个性独立的顾客，往往根本不领情。

为什么要学会三才识人-三才识人-融心三才原创课程(查看)由河南融心文化传播有限公司提供。为什么要学会三才识人-三才识人-融心三才原创课程(查看)是河南融心文化传播有限公司（[www.rongxinwenhua.com](http://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。