



客户互动图示

Sample

郭金宇
与客户
李茜茜

2019年09月01日

提供该报告的是：

Milestone Training Centre Company Limited

澳門辦事處：澳門商業大馬路 澳門財富中心5樓

Tel : +853 2827 1068 (Macau)

香港辦事處：香港尖沙咀廣東道30號 新港中心2座9樓907室

Tel : +852 8179 9321 (Hong Kong)

www.milestone.com.mo

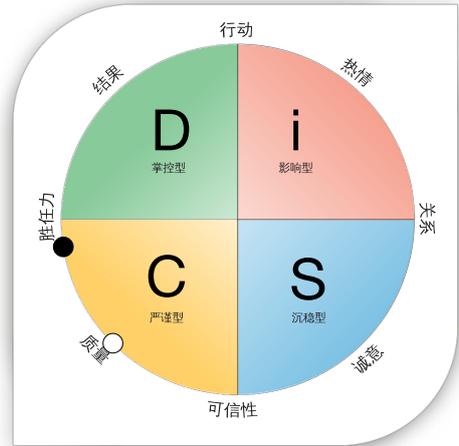
info@milestone.com.mo



WILEY

与你相比，李茜茜往往：

- 比较注重产品和服务的可靠性
- 一样关注细节
- 同样有可能抱有高期待
- 同样有可能质疑他人的结论
- 同样善于分析且注重逻辑
- 比较不专注于结果



用于互动的策略

你 ●
李茜茜 ○

强调优秀的质量

“C”类型的客户非常重视产品或服务的质量，这与你自己的高标准相契合。李茜茜可能会详细检查任何产品或服务，找出瑕疵或缺陷，而你可以鼓励她分析你供应的产品或服务的质量直至她满意。此外，你偏好为自己的主张提供证据，这可以消除她对质量的顾虑。

- 尽可能多地提供细节和实情。
- 展示你对质量的高标准。
- 强调产品或服务的优势。

展示专业能力及胜任力

“C”类型的客户希望销售人员具备高水平的专业能力。因此，李茜茜可能会认可你专注于业务避免情感诉求的倾向。她希望你了解自己的业务，能够以合乎逻辑的方式不夸张地陈述自己的主张。因此，为了向她证明你理解自己正在讨论的事物，提供资质证明或过往成功经验的证据也许有帮助。

- 通过指出自己的背景及成就证明自己的专业能力。
- 给他们机会展示自己的能力和知识。
- 通过向他们展示自己的知识和能力赢得他们的信任和尊重。

满足对可信性的需求

“C”类型的客户非常有逻辑、谨慎，因此他们希望确保产品或服务是可信的、卓越的。因此，你坦率、有逻辑的倾向可以博得李茜茜的好感。她对长期解决方案的兴趣高于眼前的结果，因此务必给她时间研究你的背景以及你供应的产品或服务的历史。

- 以清楚了、直截了当的方式呈现信息。
- 鼓励他们分析、思考你陈述的信息。
- 使用能够证明可信性的过往实例。