

Bán lược cho Nhà S!

Tác Giả: Saigon Echo sßu tßm
Thứ Ba, 17 Tháng 8 Năm 2010 07:07

Viçc tßng "không thß" mà vån có ngßi làm đßc



Mßt công ty nß, đß thß viçc nhân viên, hß đßa ra tiêu chí: mßi nhân viên thß viçc đßu phßi bán đßc 1000 chiçc lược cho mßt nhóm khách hàng đßc chß đßnh - là các nhà sß - trong vòng mßt tußn.

Thß thách kß qußi này khißn cho hßu hßt ngßi xin viçc đßu nghi ngß: Bán lược cho nhà sß ? Sao có thß làm đßc?

Đßa sß đßu tß bß, chß có ba ngßi dßm chßp nhßn thß thách. Mßt tußn thß thách kßt thúc, ngßi thß nhßt bán đßc mßt chiçc, ngßi thß hai bán đßc 10 chiçc còn ngßi thß ba đã bán hßt sßch.

1000 chiçc, cùng mßt hoàn cßnh, song kßt quß lßi khác xa, công ty bßn mßi ba ngßi thußt lßi quá trình bán hàng cßa mình.

Ngßi thß nhßt kß, anh ta đßn mßt ngôi chùa, phßi chßu các nhà sß mßng mß mà vån nhßn nßi, cußi cùng, mßt hoà thßng đßng lòng, mua cho anh ta mßt chiçc lược.

Ngßi thß hai kß, anh ta lên mßt ngôi chùa trên núi, do gió núi mßnh, khißn cho tóc cßa thißn nam, tßn nß lên chùa rßi tung hßt cß. Anh ta lißn tìm đßn sß trß trì chùa và nói "Ngßi dßng

Bán lều c cho Nhà S!

Tác Giả: Saigon Echo s u t m
Thứ Ba, 17 Tháng 8 Năm 2010 07:07

h ng tóc tai bù xù, trông không đ c thành kính v i Đ c Ph t l m, Tr c m i toà h ng, nhà chùa nên đ t m t chi c l c cho thi n nam tín n ch i tóc”. Th y có lý, s tr tr li n mua l c giúp anh ta, vì chùa có 10 toà h ng nên anh ta đã bán đ c 10 chi c l c.

Còn ng i th ba tìm đ n m t ngôi chùa có ti ng, h ng khói quanh năm không đ t. Anh ta nói v i ph ng tr ng: “Phàm nh ng ng i dâng h ng ai cũng có lòng thành, chùa ta nên có v t ph m t ng l i đ khuy n khích ng i đ i làm vi c thi n. Tôi có m t s l c, ngài có th dùng th pháp h n đ i c a mình, kh c lên đó ba ch “L c Tích Thi n” làm t ng ph m”. Ph ng tr ng nghe có lý li n mua cho anh ta 1000 chi c.

Công ty n đánh giá ba ng i đ n th vi c tiêu bi u cho ba m u ng i đ n hình:

* Ng i th nh t thu c m u bán hàng c đ i n, có u đ i m chân thành, nh n n i.

* Ng i th hai có năng l c quan sát, suy đoán s v t, dám nghĩ, dám làm.

* Còn ng i th ba, anh ta nghiên c u, phân tích nhu c u c a đám đông, có ý t ng táo b o, có k ho ch kh thi nên đã m ra m t nhu c u m i c a th tr ng. Đi u k đi u là sau khi “L c Tích Thi n” c a anh ta ra đ i, m t đ n m i, m i đ n trăm, ng i đ n chùa dâng h ng ngày càng nhi u, h ng khói trong chùa ngày càng th nh. Ph ng tr ng bèn ký h p đ ng dài h n v i anh ta. V phía công ty, thu ho ch l n nh t không ph i là có đ c h p đ ng l n mà có đ c ng i tài năng. Nh có trí tu h n ng i đó mà anh ta đã đ c công ty quy t đ nh tuy n đ ng và quy t đ nh b nhi m làm giám đ c marketing.

Nh v y, hi u đ c nhu c u c a khách hàng, phân tích tính quy lu t c a s hình thành và tác đ ng chuy n hoá nhu c u ti m tàng thành s c mua chính là chìa khoá đ mang l i thành công.