

Bán Lồng c cho Nhà S

Tác Giả: Saigon Echo s u t m

Chúa Nhật, 05 Tháng 8 Năm 2012 07:59

Vi c t ng "không th" mà v n có ng i làm đ c .



m t công ty n , đ th vi c nhân viên, h đ a ra tiêu chí: m i nhân viên th vi c đ u ph i bán đ c 1000 chi c l c cho m t nhóm khách hàng đ c ch đ nh - là các nhà s - trong vòng m t tu n.

Th thách k quái này khi n cho h u h t ng i xin vi c đ u nghi ng : Bán l c cho nhà s ?
Sao có th làm đ c?

Đa s đ u t b , ch có ba ng i dám ch p nh n th thách. M t tu n th thách k t thúc, ng i th nh t bán đ c m t chi c, ng i th hai bán đ c 10 chi c còn ng i th ba đã bán h t s ch.

1000 chi c, cùng m t hoàn c nh, song k t qu l i khác xa, công ty bèn m i ba ng i thu t l i quá trình bán hàng c a mình.

Ng i th nh t k , anh ta đ n m t ngôi chùa, ph i ch u các nhà s m ng m mà v n nh n n i, cu i cùng, m t hoà th ng đ ng lòng, mua cho anh ta m t chi c l c.

Ng i th hai k , anh ta lên m t ngôi chùa trên núi, do gió núi m nh, khi n cho tóc c a thi n nam, tín n lên chùa r i tung h t c . Anh ta li n tìm đ n s tr ì chùa và nói "Ng i đ ng 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 ì 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 đ ng h ng ai cũng có lòng thành, chùa ta nên có v t

Bán Lốp c cho Nhà S

Tác Giả: Saigon Echo s u t m

Chúa Nhật, 05 Tháng 8 Năm 2012 07:59

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 l i 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 i 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 tuyen d 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 t i m tàng thành s c mua chính là chìa khoá đ mang l i thành công.