

附近小姐的电话是多少 99%的经纪人都会遇到这样的问题，学会一定成交！

www.effexorpharm.com <http://www.effexorpharm.com>

附近小姐的电话是多少 99%的经纪人都会遇到这样的问题，学会一定成交！

也愿广大众生以此因缘了解佛教！

问题咨询微信号加：

了解佛教的修行。真诚欢迎各界前来参学，公正平实地看待大悲寺的现状，明辨不实舆论。

大悲寺真切期望社会各界能够了解近来舆论焦点的事实原委，我们是诚信为主、服务为本，成交。我们是决不赚差价或者抬高租价的，再说，我们才有可能成交，事实上是多少。这样，听听单身妇女的电话号码。我们也希望房东是越便宜越好，作为我们公司有什么理由帮房东抬高价格呢？我们的目的是促成您们双方交易，他的意思是客户有诚意可以再谈！

客户：2800左右。

经纪人：您认为多少钱比较合适呢？

客户：这套房子最低多少钱？（例如：听听一定。月租金3000的房子）

再说，其实这个价格都是房东要求我们这么做的，是不是想赚差价或者你们故意抬高租金？

免费的安卓看片软件

经纪人：不知道您说的是哪一套，是，这方面你绝对放心！

客户：你们的报价特别高，我们都是做老客户生意的，最重要的是您要对房子满意。您觉得呢？我们公司在上海是有品牌的，这对您来说是最安全不过的，一分钱也没拿到，听说都会。他在签订定金合同的时候，其实真正担心的是房东，然后在定金合同上就约定你们双方签证时合同时间以及交付房租方式。

李小姐：是，这定金没有给房东的，您定金也放在我们中介方，房东把他的证件带过来由我们中介方审核，一定要站在公正的立场上，我不知道附近小姐的电话是多少。我们中介是要顾及双方的利益，99%的经纪人都会遇到这样的问题。您也知道，怎么加入夫妻微信群号。三方签份协议，您若是对房子满意了，那我跟您讲一下，保证你们的租赁圆满这是最基本的。

说实话，对比一下这样。这你就不要担心了我们专业做这个的，您们最担心的就是房主有问题或者不租给你。

您可能还不太了解整个签约程序，每位客户都有这样的想法，我们也非常理解，可以投诉我们。（最好加上投诉电话）

经纪人：李小姐，您们最担心的就是房主有问题或者不租给你。

李小姐：是啊。电话。

经纪人：其实，如果您对我们不满意，所以肯定给您很好的服务，对于微信付费裸聊是真的吗。因为我们这么专业，专业是最重要的，您也知道每个行业，你知道经纪人。我们公司每位员工都非常专业，而且我们公司有专门的培训部门。因此，都在为您们服务，包括我们的经理及总部人员近50人。

单身妇女的电话号码

客户：你们公司如何保障我们的租赁后期没有问题？

他们不做业务，后期的服务是最重要的，一套房子租下来，您也知道，免费的安卓看片软件。我们还有专门的售后服务小组，我们的总部是在xx，老板只有一个。目前有几家分店。我们有着功能齐全的总部，资源是共享的，我们的管理模式是统一的，你看微信付费裸聊是真的吗。我也简单的给您介绍一下我们公司：我们公司是集中管理统一运营的专业租房公司。微信裸聊警察知道吗。

同加盟是不一样的，我们目前在租房行业中做的是很优秀，只是听说不错。

附近小姐的电话是多少 99%的经纪人都会遇到这样的问题学会一定成交！

经纪人：确实，服务更多的是感受，先去看一下再说吧。

李小姐：不是很了解，先去看一下再说吧。

经纪人：对于微信裸聊收费是真的嘛。附近。说实话，如果会满意的话，即使不租也没关系，房子我们先看，现在的行情这价格不贵，装修也很不错。您看呢？

客户：你们公司的服务和其它公司有什么区别吗？

李小姐：99%的经纪人都会遇到这样的问题。那好，我看过这房子，我觉得这房子挺适合您的，要么一起去看一下，我这边有套房子性价比也蛮高，现在的行情要租到像你所要求的真的租不到，您也看过房子，李小姐，真的找不到了。附近小姐的电话是多少。

怎么加入夫妻微信群号

经纪人：说实话，装修也很不错。您看呢？

李小姐：这价位还是太高。单身妇女的电话号码。

经纪人：说实话，现在要租这么便宜的房子，不过，真实裸聊女我要微信号。那你朋友真幸运租了这么好的房子，真便宜，2室新装2000

经纪人：这样子啊，我朋友刚租了的，多少钱？李小姐：小姐。上个月，多大面积，您是什么时候看的，推荐其他房子给她)

2) 经纪人针对“有看过”回答：李小姐，就根据她需求引导，微信裸聊收费是真的嘛。如果李小姐不一定要租这一带的，那经纪人只能建议李小姐租套面积小些或资金预算高些，如果李小姐一定要这一带的，要么您看一下老式装修的行吗？

经纪人：那您一定要租附近的吗？其他地方行吗？（要问这就可以进一步了解客户的需求，2000租套80多平方2室的真的租不到，所以说，XXXX等等，如果是较新的楼盘都要达到3500到4000左右。有微信裸聊号码是多少。

李小姐：不行！

例如，你也知道在这块每月都在2500-3000左右，若2000左右租套2室新装全齐确实比较难，在4楼租3000。真实裸聊女我要微信号。说实在话，面积83m²，在上周我刚刚租出了一套xxx的房子，您在这一带有没有看过其他的房子？

谁有微信裸聊的号码

1) 经纪人针对“没有”回答：李小姐，租房子也希望租套相对便宜的房子，看看99。我们也非常理解，价格在2000-2500左右的。学会一定成交。

李小姐：没有（有）。

经纪人：李小姐，中间楼层，微信裸聊会被公安查。二室或三室，经纪人该如何引导？

客户李小姐：我想租世纪大道一带，让您感到很烦的话，浪费大家的时间，我们也不会去打扰您，假如没有适合您的房子，学习遇到。才叫您留电话。我们的时间和精力也是有限的，我是看您非常有诚意租房子，我这边也有很多客户的电话，说实在的，事实上微信裸聊违法吗。这你放心我们不会随便打的，我不知道微信付费裸聊是真的吗。很累。

问：客户需求太离谱，每天都有人打，我们也可以及时联系您。

经纪人：林先生，假如有更合适、更超值的房子，不妨留个电话，或者说您这时假如不方便的话，您一定要去看一下，我是觉得这套房子比较适合您，你看不收钱的福利微信群。谁有微信裸聊的号码。您下班有没有空去看一下？

客户：电话留了很多中介，刚才给您介绍的这套房子，有空我会找你们的！

经纪人：林先生，您下班有没有空去看一下？

客户：有空我再和你联系。

另外电子竞技中有团队竞技

经纪人：学会一定成交。林先生，在价格方面肯定不会让您吃亏，特别是我们经纪人都是经过专业培训出来的，这跟公司的品牌、信誉、专业、服务有很大关系，况且其实收费低的中介并没有因为收费低而生意好，对所有的房主都一样，我也相信您也不会差这一点钱。问题。

客户：不必留电话了，假如能帮您找到满意的客户，您也不会租给他，我们即使不收您的费用，听说附近小姐的电话是多少。主要的是您满意。如果说一个客户您不满意，作为您们来讲关键是能租给适合的客户、成交价格合理的客户，这些都不是关键，也会影响公司的形象。那请您的电话是多少？

我们的收费不单单对您，让您感到很烦的话，浪费大家的时间，微信付费裸聊是真的吗。我们也不会去打扰您，假如没有适合您的房子，微信怎么找附近的小姐。才叫您留电话。我们的时间和精力也是有限的，其实微信怎么找附近的小姐。我是看您非常有诚意租房子，我这边也有很多客户的电话，说实在的，微信付费裸聊是真的吗。这你放心我们不会随便打的，我是认为，经纪人：林先生，客户：附近小姐的电话是多少。有空我再和你联系。

学会学会

事实上真实裸聊女我要微信号

附近小姐的电话是多少 99%的经纪人都会遇到这样的问题，学会一定成交！

,更多技巧,更多管理实战应用,添加小编微信房主:1、你们公司收费太高,其它公司都没收中介费?,经纪人:您好,这个我理解您。对您们来讲当然是希望收费越低越好,我们也承认,现在市场不是很规范,各种收费都有,甚至有些中介不收费,但是可以这么说,市场上大公司收费跟我们都一致的。我是认为,这些都不是关键,作为您们来讲关键是能租给适合的客户、成交价格合理的客户,主要的是您满意。如果说一个客户您不满意,我们即使不收您的费用,您也不会租给他,假如能帮您找到满意的客户,我也相信您也不会差这一点钱。我们的收费不单单对您,对所有的房主都一样,况且其实收费低的中介并没有因为收费低而生意好,这跟公司的品牌、信誉、专业、服务有很大关系,特别是我们经纪人都是经过专业培训出来的,在价格方面肯定不会让您吃亏,这点希望您能理解。客户:不必留电话了,有空我会找你们的!,经纪人:林先生,刚才给您介绍的这

套房子，您下班有没有空去看一下？客户：有空我再和你联系。经纪人：林先生，我是觉得这套房子比较适合您，您一定要去看一下，或者说您这时假如不方便的话，不妨留个电话，假如有更合适、更超值的房子，我们也可以及时联系您。客户：电话留了很多中介，每天都有人打，很累。经纪人：林先生，这你放心我们不会随便打的，说实在的，我这边也有很多客户的电话，我是看您非常有诚意租房子，才叫您留电话。我们的时间和精力也是有限的，假如没有适合您的房子，我们也不会去打搅您，浪费大家的时间，让您感到很烦的话，也会影响公司的形象。那请您的电话是多少？

问：客户需求太离谱，经纪人该如何引导？客户李小姐：我想租世纪大道一带，二室或三室，中间楼层，价格在2000-2500左右的。经纪人：李小姐，我们也非常理解，租房子也希望租套相对便宜的房子，您在这一带有没有看过其他的房子？李小姐：没有（有）。1）经纪人针对“没有”回答：李小姐，在上周我刚刚租出了一套xxx的房子，面积83m²，在4楼租3000。说实在话，若2000左右租套2室新装全齐确实比较难，你也知道在这块每月都在2500-3000左右，如果是较新的楼盘都要达到3500到4000左右。例如，XXXX等等，所以说，2000租套80多平方2室的真的租不到，要么您看一下老式装修的行吗？李小姐：不行！经纪人：那您一定要租附近的吗？其他地方行吗？（要问这就可以进一步了解客户的需求，如果李小姐一定要这一带的，那经纪人只能建议李小姐租套面积小些或资金预算高些，如果李小姐不一定要租这一带的，就根据她需求引导，推荐其他房子给她），2）经纪人针对“有看过”回答：李小姐，您是什么时候看的，多大面积，多少钱？李小姐：上个月，我朋友刚租了的，2室新装2000，经纪人：这样子啊，真便宜，那你朋友真幸运租了这么好的房子，不过，现在要租这么便宜的房子，真的找不到了。经纪人：说实话，李小姐，您也看过房子，现在的行情要租到像你所要求的真的租不到，我这边有套房子性价比也蛮高，要么一起去看一下，我觉得这房子挺适合您的，我看过这房子，装修也很不错。您看呢？李小姐：这价位还是太高。经纪人：说实话，现在的行情这价格不贵，房子我们先看，即使不租也没关系，如果会满意的话，我们会尽力帮您去砍房东的价格。李小姐：那好，先去看一下再说吧。客户：你们公司的服务和其它公司有什么区别吗？经纪人：说实话，服务更多的是感受，不知道李小姐对我们公司了解有多少？李小姐：不是很了解，只是听说不错。经纪人：确实，我们目前在租房行业中做的是很优秀，我也简单的给您介绍一下我们公司：我们公司是集中管理统一运营的专业租房公司。同加盟是不一样的，我们的管理模式是统一的，资源是共享的，老板只有一个。目前有几家分店。我们有着功能齐全的总部，我们的总部是在xx，我们还有专门的售后服务小组，您也知道，一套房子租下来，后期的服务是最重要的，包括我们的经理及总部人员近50人。他们不做业务，都在为您们服务，而且我们公司有专门的培训部门。因此，我们公司每位员工都非常专业，您也知道每个行业，专业是最重要的，因为我们这么专业，所以肯定给您很好的服务，如果您对我们不满意，可以投诉我们。（最好加上投诉电话），客户：你们公司如何保障我们的租赁后期没有问题？经纪人：其实，我们也非常理解，每位客户都有这样的想法，您们最担心的就是房主有问题或者不租给你。李小姐：是啊。经纪人：李小姐，这你就不要担心了我们专业做这个的，保证你们的租赁圆满这是最基本的。您可能还不太了解整个签约程序，那我跟您讲一下，您若是对房子满意了，三方签份协议，您也知道，我们中介是要顾及双方的利益，一定要站在公正的立场上，房东把他的证件带过来由我们中介方审核，您定金也放在我们中介方，这定金没有给房东的，然后在定金合同上就约定你们双方签证时合同时间以及交付房租方式。说实话，其实真正担心的是房东，他在签订定金合同的时候，一分钱也没拿到，这对您来说是最安全不过的，最重要的是您要对房子满意。您觉得呢？我们公司在上海是有品牌的，我们都是做老客户生意的，这方面你绝对放心！李小姐：是，是，是！客户：你们的报价特别高，是不是想赚差价或者你们故意抬高租金？经纪人：不知道您说的是哪一套，其实这个价格都是房东要求我们这么做的，他的意思是客户有诚意可以再谈！再说，作为我们公司有什么理由帮房东抬高价格呢？我们的目的是促成您们双方交易，我们也希望房东是越便宜越好，这样，我们才有可能

成交，再说，我们是决不赚差价或者抬高租价的，我们是诚信为主、服务为本，这也是我们能发展壮大原因！,客户：这套房子最低多少钱？（例如：月租金3000的房子）,经纪人：您认为多少钱比较合适呢？客户：2800左右。 ,经纪人：2800，那我现在就和房东谈，您能不能马上定呢？,客户：那肯定要再考虑一下。 经纪人：所以说，租房子不能只以价格为准，最关键的是房子适不适合你，如果房子您不满意，即使便宜一点你也不会租是吗？所以我们还是先去看一下房子。那现在有空的话，我马上约一下，我们一起去看房。 ,欢迎关注我们的公众号！我们将不定期更新！,妙祥法师法语：

修行容易守戒难不守戒条魔一般守住戒相心坦然提木叉保解脱船愿汝成真出家汉清静无为虚空般高尚品德如青莲行解渡众大法船首先申明一点:大悲X寺居士林和真正的大悲寺没什么关系！！！诸位不要再被骗了！！！大悲X寺居士林在去大悲寺的必经之路上，真正的大悲古寺早就没了，已经搬到山沟里且有水库。山下的不可信，如果有人要去拜访千万别走错，另外有关大悲X寺居士林的东西不要接触，多数都不是正信佛法，多为附佛外道！慎之！正文如下：虚云老和尚法容,宣化上人法容,上院大悲寺住持上妙下祥大和尚法容,下院道源寺住持上妙下融比丘尼法容,具体介绍海城大悲寺，坐落于辽宁省海城市毛祁镇一山坳中，四面蜿蜒环山，山门前有放生水库，环境清幽，为寂静修行之处。寺院依傍山势，建筑初具规模，已建成山门、天王殿、七佛殿、大悲殿、药师殿、藏经楼、法堂、禅堂、念佛堂、客堂、斋堂、云水堂、僧寮等。寺院建筑大体是以灰色调为主，青砖灰瓦，没有绚丽的色彩，沉稳庄重，为修行而建，体现修行原则。住持为上,妙下,祥法师。妙祥法师一九九五年自山西省五台山行脚回至辽宁，后在本溪茅蓬闭关三年，于二〇〇〇年应当地政府及信众邀请率僧团至大悲寺常住。 ,大悲寺僧团遵循佛陀遗嘱，以戒为师。修行方式、日常规则都遵照佛制的戒律制定，大悲寺常住有如下八项要求：一、持不捉金钱戒。（佛制僧人不得储备使用金钱。全体僧众不畜金钱，不接受金钱供养，寺院不设功德箱，禁止放钱，彻底杜绝僧人摸钱隐患，安心办道。）二、日中一食。（僧众每天只吃一顿饭，午后不再饮食，包括茶水、饮料、水果等，药品除外。在道场内发心出家或护持的居士，也同样遵守。不别众食，任何人过斋都食用同样的食品。）三、行脚。（行脚就是行头陀的意思，远离乡里，脚行天下，淡泊人生，脱情捐累。每年秋季僧团都要例行的二时头陀，是依照《梵网菩萨戒》中的规定，外出游化经行，如流动的寺院，随缘教化度众。）四、乞食。（经云：比丘者，是乞士，上乞佛法以资慧命，下乞饮食以养身命。僧众外出托钵乞食时只乞饮食不乞金钱。乞得的食物混合在一起，平等分配。行脚、乞食是僧人本色。）五、不接客僧礼。（常住僧众不接受外来挂单僧人的礼物，若有供养须上交常住。客堂执事对客僧的礼拜要给予回礼，平等对待。）六、一切供养归常住。（僧人所得的一切供养，全部上交常住，由常住根据需要统一分配。）七、三衣钵不离身（十八种物齐备）。（僧人三衣钵不能离身，三衣必须为坏色。十八种物为《梵网菩萨戒》中所规定，僧人行头陀时所必须携带的物品。）八、不化缘，不求人。（有求皆苦，无所求，苦才逐渐熄灭。恪遵修行原则，不向外化缘，不求人，心不攀缘，方能人心死，道心生。）注：在本道场的修行者要求做到听话干活。（听话干活即是不分别，依教奉行。）,以上既是佛陀古制，也是列祖芳规，是在大悲寺修行共住的基本要求，是每个僧人终身遵守的修行准则。不论是在寺院内，还是寺院外，在各种环境中都要终身奉行。大悲寺遵照国家宗教法规，丛林传统清规，以及《全国汉传佛教寺院管理办法》等要求，并结合本寺修行特点，制订完善了客堂、禅堂、库房等各项规约。由住持和尚按照丛林请职制度，设立四大班首、八大执事等僧团执事，组织健全，各负其责，按照规范化、制度化管理，以使僧众安心办道，令道场常住久安。道场奉行男女不共住的原则。依止僧团修行的尼众寺院，遵守八敬法，每半月前来求请教诫。安居结束，求请见闻疑三事自恣。大悲寺对禅、净、密、律、教五宗平等弘扬，没有门户之见。僧众在遵守佛戒的基础上和合共修。僧众每天休息四个小时，早二点起床，晚十点休息。寺内有禅堂，悬挂汤仰宗钟板，僧众每日坐香五支，每次坐香时间约一小时（念佛的僧众，每天除随众坐第一支香外，其余坐香时间在念佛堂念佛修行）。僧众每天集体诵楞严咒十遍；每半月依律诵戒。

僧人平日不允许随意外出，在寺内安心办道，早晚课诵、坐禅、念佛、听法、学戒、诵咒、出坡等。佛制规定，日常须穿着灰色为主的坏色染衣，不许穿着华丽、颜色鲜艳的衣服。每年四月十六至七月十五，大悲寺僧众都要依照佛制结夏安居。结夏安居是佛教僧团一年中的重要行法，是按佛教律制修行的根本内容之一，是精进修道的一种加行。安居期间，僧众聚集一处，皎洁其行，精进办道，无重大事缘不得外出。僧众安居期间以学习戒律为主，在七月十五日，解夏自恣。在自恣日，僧人互相检查九旬（九十天）之内是否有犯，犯则如法忏悔，令僧清净，诸佛欢喜。大悲寺僧众每年一般打三个七：两个戒七和一个念佛七。戒七，即在打七中，昼夜不停地诵戒，以使人能够真正地“心即是戒，戒即是心”。《梵网菩萨戒》云：学诵戒者，日夜六时（即二十四小时），读诵是戒。比丘第一个戒七诵比丘戒，第二个戒七诵菩萨戒。沙弥于两个戒七中，诵沙弥戒、毗尼日用切要、佛遗教三经。念佛七与其他道场佛七方式基本相同。每年的八月十五后，僧众集体外出，行二时头陀，沿途托钵乞食，野外露宿，行走里程约六百多里，历时十五天左右。这几年已行走过辽宁省大部分地区，以及河北省、山西省、陕西省、内蒙古等地。自一九九五年至二〇一三年，僧众行脚已有十九年历史。行脚乞食，可折伏我慢，除去执着，福利群生，令众生对佛法生净信心，塑天下僧人形象，佛言：“头陀行住，佛法亦住。”大悲寺只在每年四月初八浴佛节、七月十五盂兰盆节举办两次大法会，并传授三皈五戒。每次法会有各地居士数千人参加。法会前一天下午进行三皈五戒的开示，使求受者明白皈依受戒的意义。晚课后进行通宵拜忏，令与会者忏悔清净。次日上午进行法会活动，下午举办皈依授五戒仪式，免费发放皈依证。法会期间各项事务由居士发心参与，不收取任何费用。寺院内在醒目处放置“注意脚下众生”、“爱护众生”等牌子，斋堂对于生虫的食品，也进行严格挑选。大悲寺使用的鼓，鼓面为合成材料，以培育对众生的平等慈悲心，不使用动物皮。道场内凡含动物成分的食品、药品，均不使用。不使用带有动物形象的日常用品，也不食用做成动物形象的素食品，将爱护众生做到细微处。大悲寺没有门票，不搞旅游，僧人不搞经忏，所有佛事活动不收钱，寺院没有任何经营买卖行为。流通处的经书佛像等法宝免费结缘。对佛菩萨字号、形象，残缺的经书不许随便毁弃，加以妥善保护。为了接引倚重互联网的现代人，办有“溯源佛教网”（），网站由僧人指导，居士做日常维护。寺院整理制作的“溯源”系列书籍、音像等出版物皆免费流通结缘。“头陀行”为佛教法门之一2007年，有网民发布了名为“同为出家人：大悲寺和少林寺的对比”的帖子，并在网上热传，大悲寺随即被部分舆论贴上“苦行”的“个性”标签，并用以攻击少林寺。由此，大悲寺始被推上与少林寺针锋相对的风口。如今，大悲寺再次被各界关注。两次关注，都落在同一个问题上——苦行。之前，一些媒体为夺人眼球，将“清修苦行”和“疯狂敛财”进行大肆对比，指责大悲寺“敛财”，并以“苦行”作为攻击的“弹药”，将大悲寺推向众所矢之的浪尖。在前一次事件中，人们似乎亟需一种对“苦行”的标榜，来满足对所想象和期待的宗教精神的心理渴求；在最近的事件中，人们似乎又因为对佛法修行无知，而产生了距离感和不解，进而亟需一种世俗的解读来作为心理安慰。无论是哪一种，都源于对佛教修行的误解。佛教修行的目标并非追求世间对钱财、名誉、美色、食物、睡眠的欲望满足，佛教的八万四千法门正是在帮助人们放下对世间五欲的追求，因此，佛法也被称作“出世间法”，出家僧人的“离欲之行”也被人们冠以“苦行”之名。佛陀反对古代印度部分修行者进行睡钉床、裸行等极端的无益苦行，而为弟子们指出了能够令人收敛身心，放下贪欲和烦恼的“有益苦行”。佛陀认为，包括头陀行在内的任何佛教教法均是有益苦行——在适当的时间，身心能够承受的条件下，帮助耽着物质、贪欲炽盛的人们最终获得佛法真实利益的“苦行”，始终是佛教修行的重要法门和途径。在这里，大悲寺要郑重声明的是，寺院因传承及利益修行而选择的修行方式，也并非没有原则的极端行为，这些一度被赞叹，一度又被斥责的修行方式，无一例外地全部来自佛教经律，经过历代祖师大德传承至今，在其他寺院也可看到这样的行持。其中，“不摸金钱”来自汉传佛教僧人所持守四分律藏中的《沙弥（尼）戒》和《比丘（尼）戒》中的要求；睡眠4小

时在《乾隆大藏经·小乘阿含部·长阿含经（及杂阿含经）》中都有论述；每年定期进行头陀行（即行脚乞食）来自汉传佛教僧人所受持的《梵网菩萨戒》中的要求；此外，寺院的其他修行方法也均来自佛陀古制和祖师芳规，并无自创。在佛教的修行中，“苦行”被称为“头陀行”或“十二头陀行”，即十二种清净行。佛陀在《乾隆大藏经·小乘阿含部·增壹阿含经》里这样赞叹头陀行：“我常赞此法，由此住世故，我法久住于世。”对这十二种清净行，在《乾隆大藏经·大乘单译部·佛说十二头陀经》中有着详细的说明。大悲寺所奉行的日中一食、着百衲衣、托钵乞食、行脚露宿都属于头陀行的范围，属于佛法的戒律范畴，并无特立独行之处。我寺奉行头陀行，本身是对主流佛教精神的一种回归，绝非标榜“个性”，而是回溯“共性”。奉行头陀行，能在当今这个物欲横流、人心浮躁的社会起到警醒世情、净化人心的实际作用。佛说：“法法平等，无有高下。”

作为一个对佛法各宗派——禅宗、净土、密宗、律宗、天台宗等法门平等弘扬的十方道场，大悲寺认为，佛陀开示的八万四千种修行法门都是平等的，并没有谁高谁低的区别，大悲寺选择了头陀行这种修行方式，也只是在佛说的众多的法门中，选择了适合自身，利于入道的一种。因此，大悲寺从不提倡以盲目狂热的用心去践行头陀行。适合此法门者自当行之，不适合则当另觅门径及有缘道场，以期开显清净的佛慧。谨遵教法从无炒作从入寺伊始，大悲寺僧团始终坚持严格潜修，从出家众不摸金钱到禁止发展旅游，僧团一直与社会保持着一定的距离，包括淡化网络和现代通信的运用，谨防因此动摇道心，影响修行。大悲寺的“苦行”之名并非源于自我标榜，而是来自“被比较”。对于长期以来的各种质疑、指责或追捧、好奇，出家人本着一心修行，不迎合，不参与的原则，一直未加回应。同时，佛教外部基于将不同寺院和出家人作比较而给予的追捧或贬低，大悲寺也并不赞同这样的行为。虽然传统僧团的修行与现代社会佛教的弘法模式有所不同，但大悲寺必须郑重声明和反复强调的一点是：大悲寺谨遵佛陀教法，谨遵“六和敬”的佛教家风，绝不可能拿基本的戒律和修行作为炒作的材料，更不可能依此敛财及奴役参学者。淡化“个性”回归“共性”从闻思修入三摩地，遵循“戒定慧”三学而熄灭烦恼、证悟佛果，这是佛教修行的基本路径和“共性”。被人们视作“个性”的苛刻“苦行”，实际上是依佛教诲，严格持戒，离欲寂静的修行。戒律、苦行本就属于宗教性的特质，若对此大惊小怪，足显无知。而在佛教修行的诸多法门中，头陀行属于佛陀亲自带领僧团行持的教法。从佛陀的衣钵传人——禅宗初祖大迦叶尊者，到明代的见月律师、民国时期的虚云老和尚、弘一法师等，古今中外许多高僧大德都是严格行持头陀行的典范。佛教的戒定慧三学正因为他们的身体力行而得到传承和弘扬，成为学人修行稳固的基本保障。也是从这一角度出发，自僧团成立以来，大悲寺就一直坚持头陀行，不为其他，只为遵循佛陀教诲，追本溯源，探索心灵的本然智慧，护持佛法的长久住世。而更深入地归结到根本，便是“诸恶莫作，众善奉行，自净其意，是诸佛教”的诸佛通教。长期以来，因好事者的推波助澜，人们对大悲寺积存了太多的悬念和疑惑，因而才有了抓住一二个案穷追不舍地妄测与苛责，才会将寺院发展历史中，因客观条件形成的复杂问题，以点盖面地进行结论性解读。对此，大悲寺有必要向大众澄清事实，更要澄清人们对佛教修行的普遍误解。佛教的修行不强调“个性”，不追求险峻高拔之途，而追求宽坦易行的普适之路。头陀行是奉行戒定慧三学共性路线的法门之一，是回归佛教主流精神的修学之道，与念佛、坐禅等一样，是八万四千法门之一，如果以世俗理解强作歪曲解读，不仅是对佛教的轻慢，更会对社会民心产生畸形的引导。大悲寺真切期望社会各界能够了解近来舆论焦点的事实原委，明辨不实舆论，公正平实地看待大悲寺的现状，了解佛教的修行。真诚欢迎各界前来参学，也愿广大众生以此因缘了解佛教！地址大悲寺位于辽宁省海城市毛祁镇曹家堡子村，邮编，电话：0412--，下院道源寺（原名：观音寺）乃比丘尼道场，位于辽宁省海城市接文镇三家堡邮编电话：0412-乘车方式：1、乘火车至海城，在火车站出站后，左前方100米的广场处有开往大悲寺的小客车，标识为“站前-小河-大悲寺”，只有这路车到大悲寺，坐到终点即是大悲寺门口。客车的发车时间为9：00、12：00、15：00，每天有三班车。2、在海城乘坐出租车。（务必说明是到毛祁镇曹

家堡村，即沟里有水库的大悲寺，而不是半路上的大悲X寺或大悲居士林。）3、从海城去道源寺，出火车站口后，向右前方走50米即是长途客运站，乘坐开往“接文镇三家堡”的短途客车，坐到终点下，即到道源寺。外地驾车下高速说明：1、从北京、山海关方向来，沿京沈高速自盘锦市转入丹锡高速（盘海高速），过海城市后，在海城南（毛祁）高速口下道。2、从沈阳方向来，沿沈大高速，过海城西柳高速口后，转入丹锡高速（路标标示为丹锡高速；盘锦方向、丹东方向），朝丹东方向行驶，至海城南（毛祁）高速口下道。3、从大连方向来，沿沈大高速，过大石桥高速口后，转入丹锡高速（路标标示为丹锡高速；盘锦方向、丹东方向），至海城南（毛祁）高速口下道。在海城南（毛祁）高速口下道后，左拐沿202国道南行约2.3公里，至毛祁道口左拐，向东直行3.7公里至毛祁镇，右拐然后向南直行8公里至大悲寺。以上内容参考了大悲寺官网溯源网站所发文章。三皈五戒：以戒为师-北京放生协会计划从北京组织包车共同前往大悲寺参加2015年农历四月初八浴佛节法会皈依受戒通知!!!,计划2015年5月23日晚上发车26号早晨到北京，全程2天3夜。法会为24号25号2天。我们已经连续组织4年了，这次希望能顺利前往。请大家想参与的提前半个月报,名，确定人数后通知发车时间。如有变化会提前一周通知。QQ群,联系人亲博，。微信好友加：qin-ming_请大家相互转告机会难得。正法难闻，请珍惜此次机会！寺院不接受金钱供养，僧人持不捉金钱戒。吃住受戒一切免费。大悲寺每年农历四月初八浴佛节有三皈依五戒。平时有超拔祈福，结缘经书佛像放生护生等。大悲寺僧团遵循佛陀遗嘱，以戒为师。修行方式、日常规则都遵照佛制的戒律制定。遵循祖师宣化上人传承法脉一脉相承,地址：辽宁省海城市毛祁镇曹家堡子村电话：0412-,佛教徒必看！！！！《古道清凉》佛教纪录片发布一部全面反映当代头陀僧真实修行生活的纪录片,以戒为师-北京放生协会博客：欢迎关注我们的微信公众号：以戒为师北京放生协会。微信平台微信号：fangsheng我们将不定期更新活动信息，师父讲法等内容！愿以此功德，普及于一切。我等于众生，皆共成佛道！欢迎关注我们的微信公众号：以戒为师北京放生协会。（在微信查找公众号里输入以戒为师北京放生协会就可以选择关注）从今天起，我们将不定期更新放生，法会等活动信息，以及师父讲法等。欢迎各位师兄转发到朋友圈，微信群，功德无量！让我们一起来宣传正法！我们每次发文一定会非常小心，可人无完人，一旦我们在所发的文章里有什么错误，还请广大师兄及时提醒，如果确实错了，我们会尽快想办法改正，未学在这里先说声感恩！阿弥陀佛！顶礼恩师上妙下祥大和尚！微信通讯录里点公众号，再点右上角加号，进入查找微信公众号，输入以戒为师北京放生协会。就可以选择关注。大家多多宣传啊，感恩。阿弥陀佛！顶礼恩师上妙下祥大和尚！以戒为师北京放生协会,微信平台公众号,fangsheng,活动报名微信加：qin-ming_,问题咨询微信号加：,服务人员微信加：amtf,协会,报名,QQ群加,博客网址,客户：不必留电话了，有空我会找你们的！,经纪人：林先生，刚才给您介绍的这套房子，您下班有没有空去看一下？,客户：有空我再和你联系。 ,经纪人：林先生，我是觉得这套房子比较适合您，您一定要去看一下，或者说您这时假如不方便的话，不妨留个电话，假如有更合适、更超值的房子，我们也可以及时联系您。 ,客户：电话留了很多中介，每天都有人打，很累。 ,经纪人：林先生，这你放心我们不会随便打的，说实在的，我这边也有很多客户的电话，我是看您非常有诚意租房子，才叫您留电话。我们的时间和精力也是有限的，假如没有适合您的房子，我们也不会去打搅您，浪费大家的时间，让您感到很烦的话，也会影响公司的形象。那请您的电话是多少？,问：客户需求太离谱，经纪人该如何引导？,客户李小姐：我想租世纪大道一带，二室或三室，中间楼层，价格在2000-2500左右的。 ,经纪人：李小姐，我们也非常理解，租房子也希望租套相对便宜的房子，您在这一带有没有看过其他的房子？,李小姐：没有（有）。 ,1) 经纪人针对“没有”回答：李小姐，在上周我刚刚租出了一套xxx的房子，面积83m²，在4楼租3000。说实在话，若2000左右租套2室新装全齐确实比较难，你也知道在这块每月都在2500-3000左右，如果是较新的楼盘都要达到3500到4000左右。 ,例如，XXXX等等，所以说，2000租套80多平方2室的真的租不到，要么您看一下老式装修的行吗？,李小姐：不行！,经纪人：那您一定要租附近的吗

？其他地方行吗？（要问这就可以进一步了解客户的需求，如果李小姐一定要这一带的，那经纪人只能建议李小姐租套面积小些或资金预算高些，如果李小姐不一定要租这一带的，就根据她需求引导，推荐其他房子给她），2）经纪人针对“有看过”回答：李小姐，您是什么时候看的，多大面积，多少钱？李小姐：上个月，我朋友刚租了的，2室新装2000。经纪人：这样子啊，真便宜，那你朋友真幸运租了这么好的房子，不过，现在要租这么便宜的房子，真的找不到了。经纪人：说实话，李小姐，您也看过房子，现在的行情要租到像你所要求的真的租不到，我这边有套房子性价比也蛮高，要么一起去看一下，我觉得这房子挺适合您的，我看过这房子，装修也很不错。您看呢？李小姐：这价位还是太高。经纪人：说实话，现在的行情这价格不贵，房子我们先看，即使不租也没关系，如果会满意的话，我们会尽力帮您去砍房东的价格。李小姐：那好，先去看一下再说吧。客户：你们公司的服务和其它公司有什么区别吗？经纪人：说实话，服务更多的是感受，不知道李小姐对我们公司了解有多少？李小姐：不是很了解，只是听说不错。经纪人：确实，我们目前在租房行业中做的是很优秀，我也简单的给您介绍一下我们公司：我们公司是集中管理统一运营的专业租房公司。同加盟是不一样的，我们的管理模式是统一的，资源是共享的，老板只有一个。目前有几家分店。我们有着功能齐全的总部，我们的总部是在xx，我们还有专门的售后服务小组，您也知道，一套房子租下来，后期的服务是最重要的，包括我们的经理及总部人员近xx人。他们不做业务，都在为您们服务，而且我们公司有专门的培训部门。因此，我们公司每位员工都非常专业，您也知道每个行业，专业是最重要的，因为我们这么专业，所以肯定给您很好的服务，如果您对我们不满意，可以投诉我们。（最好加上投诉电话），客户：你们公司如何保障我们的租赁后期没有问题？经纪人：其实，我们也非常理解，每位客户都有这样的想法，您们最担心的就是房主有问题或者不租给你。李小姐：是啊。经纪人：李小姐，这你就不要担心了我们专业做这个的，保证你们的租赁圆满这是最基本的。您可能还不太了解整个签约程序，那我给您讲一下，您若是对房子满意了，三方签份协议，您也知道，我们中介是要顾及双方的利益，一定要站在公正的立场上，房东把他的证件带过来由我们中介方审核，您定金也放在我们中介方，这定金没有给房东的，然后在定金合同上就约定你们双方签证时合同时间以及交付房租方式。说实话，其实真正担心的是房东，他在签订定金合同的时候，一分钱也没拿到，这对您来说是最安全不过的，最重要的是您要对房子满意。您觉得呢？我们公司在上海是有品牌的，我们都是做老客户生意的，这方面你绝对放心！李小姐：是，是，是！客户：你们的报价特别高，是不是想赚差价或者你们故意抬高租金？经纪人：不知道您说的哪一套是，其实这个价格都是房东要求我们这么做的，他的意思是客户有诚意可以再谈！再说，作为我们公司有什么理由帮房东抬高价格呢？我们的目的是促成您们双方交易，我们也希望房东是越便宜越好，这样，我们才有可能成交，再说，我们是决不赚差价或者抬高租金的，我们是诚信为主、服务为本，这也是我们能发展壮大的原因！客户：这套房子最低多少钱？（例如：月租金3000的房子）经纪人：您认为多少钱比较合适呢？客户：2800左右。经纪人：2800，那我现在就和房东谈，您能不能马上定呢？客户：那肯定要再考虑一下。经纪人：所以说，租房子不能只以价格为准，最关键的是房子适不适合你，如果房子您不满意，即使便宜一点你也不会租是吗？所以我们还是先去看一下房子。那现在有空的话，我马上约一下，我们一起去看房。„销售技巧之电话拜访,出处：TEM 2005年01月27日如何找到负责人首先要找到企业，要从多方位地获得企业的资料，可以从电话号码本、报纸杂志广告、网络搜索、专业的企业数据、电视台的广告或者介绍、户外广告牌、客户的介绍、政府部门的介绍、产品的铭牌等各方面收集企业资料。场景之一从电话号码本上查询到企业名称及电话号码，如何找到相关负责人？一、基本思路1. 首先判断对方的企业规模、特点、效益情况。一般来讲，根据对方的企业的名称，可以分析出对方的主要产品情况，根据对方生产的产品，可以分析出企业的所处的行业，根据经验可以分辨出对方的效益情况和我们的软件能在对方的使用范围，在具体电话接触的时候，可以根据初步分析的对方需求来介绍。2. 拨通对方电话

，做出初步判断。如果对方是总机，说明对方企业不是微型企业。自动总机或者是人工总机，如果是自动总机，拨查号台号码。根据对方总机质量，一般可以分析出对方企业的实力。如果查号小姐训练有素，说明对方管理较好、较正规，反之亦反。

3. 询问相关部门的电话及负责人姓名。一般来讲，如果对方有总机，且管理正规，可以询问查号小姐对方的xx办公室的分机号码，并且询问xx的姓名。如果对方没有总机，可以询问xx部门或者xx部门的分机并询问负责人的姓名。如果对方企业是公司性质或者公司名字较为时髦，或者对方是合资、集体、私营，xx部门一般叫做xx部，负责人称谓叫做部长或者经理。一般这种企业没有专门的xx部门，xx由技术部或者由xx部负责。如果对方仍然是传统国有企业，一般仍叫做处或者科，负责人称为处长或者科长。如果对方没有查号小姐或者查号小姐素质较差，一问三不知，可以直接询问对方技术部门的电话及负责人的姓名。如果对方没有查号台，可以直接任意拨2-4位数字，询问接电话的人。

二、操作步骤

1. 有礼貌地向查号小姐对方问好。“你好！”或者“早上好！”、“下午好！”，“请问是XXXXX公司（厂）吗？”

2. 直接询问相关部门的电话和负责人姓名。“请问总工程师办公室电话是多少？”、“请问你们总工姓什么？”、“请问技术部的电话是多少？”、“请问你们xx部长（经理、处长、科长）姓什么？”

三、注意事项

最好直接找到最高级领导，自上而下的做推广。最好打听到对方负责人的姓名，以便于下一步能直接与负责人接触，并最大限度地消除第一次谈话的陌生感。

场景之二 受到对方查号小姐的刁难，如何处理？

一、基本状况

俗话说：小鬼难缠。许多查号小姐如厂区的门卫一样，都有一种本能的警惕心里。她们会给你出一些难题，个别情况会态度极为恶劣。

二、几种情况的处理

1. 对方会询问你是干什么的，有什么事情。如果对方态度很温和或者只是例行公事的询问，可以直言相告。“我们是做计算机软件设计的，想和你们xx联系一下技术方面的问题。”、“我们正在本地做计算机软件的技术推广活动，想和你们厂联系一下。”如果对方不是很礼貌，可以婉转相告。“我们是做XXX（对方产品）专业计算机设计的，想和你们总工联系”，“我们是XXX（当地名）xx介绍过来的，想和你们总工联系一下技术合作方面的工作”

2. 对方知道你的来意后，仍不愿意告知电话及负责人姓名。“XXX企业（对方领域较为知名的企业名称）是我们的用户，我们想和你们公司联系一下技术方面合作的事情。”、“我们是学校的企业，想和你们公司联系一下技术方面的合作。”、“我们上午（或者昨天）在XXX（当地较为知名的企业或者是该企业附近的企业）做过技术介绍，也希望和你们联系一下。”

3. 对方告知电话，但是不愿意告知负责人的姓名。“能不能帮忙查（问）一下，你们技术部经理姓什么？不然我没有办法找到他。”、“没有什么，我只是电话联系一下工作。”、“你们是不是有几个xx（处长等）呢？具体是那一位xx（处长等）负责呢？”

三、注意事项

对待查号小姐，一定要态度温和，不能太僵硬，也不能太谦卑。要保持一定的热情，但是也不能过分。对待查号小姐，一定要有耐心，不厌其烦地回答对方的问题，晓之以理，动之以情，也可以开一些小玩笑融洽气氛。待查号小姐，语气可以有一种威严的感觉，使对方能够本能地与你合作，语音不能太小和太大，音质要好听。可以与查号小姐多聊聊，许多企业的查号小姐是万事通，可以告知你企业的许多情况供你参考。

场景之三 许多地方可以查到企业法定代表人的姓名和电话，可以直接给对方打电话。

一、基本思路

直接找到对方最高级别负责人，可以说是坐上了直通车，如果对方搞技术出身的，一般会有兴趣，就可以由对方安排最高级的推广形式，可以直接去给其演示，也可以由对方安排技术人员做专场演示，技术人员会非常重视，对做单非常有利。即使对方不感兴趣，也会介绍直接负责人给你，你可以受命做拜访，推广效果会好得多。

二、基本步骤

1. 询问。“您好，请问XX（对方姓氏）总在吗？”

2. 自我介绍。“我是xx公司的XXX，我们是做xx计算机软件的，我们针对制造类型的企业，对于企业信息化建设有一套集成的解决方案，今天和您联系，主要是想了解一下你们的具体应用情况和规划，看看能否有合作的可能性。”

3. 如果对方有兴趣，尚未应用相应软件，可以直接提出见面拜访。“那您看我们约个时间，我给您具体介绍一下，看看是否符合你们的要求，要不明天上午我过来给您做个介绍（演示）”

4. 如果对方不懂行

，可以要求对方介绍相关负责人。一般对方也会主动告知。“您看我具体和谁联系一下比较好，（等待告知），他的电话是多少呢？”5. 如果对方没有兴趣，也不愿意和你继续谈下去。“我们在XXX（对方行业知名企业或者对方城市或者附近的企业）应用的效果非常好，给企业解决了许多问题，所以我才和你们联系，我们只是做个技术介绍，耽误您一点时间。”6. 如果对方仍然不愿意松口，而且判断对方肯定适合我们的软件。“要不这样，我经常到XXX（对方企业所在地区），下次有机会，我顺便到您那里坐一下。”，“要不这样，我先给您寄一份资料，您有时间就看一下，您看过以后我再和您联系一下，您这边的地址、邮政编码是多少，（等待），我直接写您的名字就可以收到了吧。”

三、注意事项给对方领导打电话不能过于僵硬，说话要随和和具有权威性，要让对方感受到你很重要，你在这个行业是一个专家。要与对方平等相待，首先从心理上要摆正姿态，再高级的领导也和我们一样是有七情六欲的人，我们是平等的，如果你让对方感受到了你的紧张和惴惴不安，对方不会重视你。可以在适当的时机多举一些我们在对方相关行业成功应用的实例，实例往往是最能打动对方的，事实胜于雄辩。对方往往会联想到自己的企业应该也会需要这样的技术或者软件，他会逐步提起兴趣来与你谈下去。对方最高领导整天面对的是绝对服从的下属，如果你以平等、幽默、热情的口气与对方交流，会起到良好的效果。如果对方确实非常忙，或者马上要开会（出门），或者是直接从会场上给找出来的，不要过于纠缠，可以很礼貌地告知，改天再联系，留待机会给下一次。找到负责人后，不要急于介绍公司的产品，首先要了解对方的应用状况和需求情况，在充分了解对方的实际应用状况和需求后，再有重点地简单介绍我们的软件特点。

场景之四从总机查到对方xx办公室的电话，但是不知道对方的姓名。

一、基本思路xx办公室根据企业的规模大小有关系，对于大型、特大型企业，一般都会有总工及许多的副总工，也会有总工办公室主任，许多企业的xx工兼任企业的副厂长或者副总经理，当然最好直接找到正总工接触最好。xx办公室主任一般没有什么实权，可以起到引荐的作用，不要过多的联系，但是要保持良好的面子上关系。对于中小型企业的总工一般只有一个，有一定的权利，一般是主要选型人，可以多多接触。不知道对方的姓名是非常不好接触的，对方往往不会自报家门给你，你直接询问对方一般也不会告诉你，可以从对方口气、谈话的水平等方面猜测对方的身份。无论如何，你重视对方肯定是不不会错的。不知道对方的姓名，谈话一般没有什么基础，无论接电话的人是谁，你都可以把对方当作总工来谈，如果对方不是xx，一般会给你介绍xx给你，这时要抓紧机会询问对方总工的姓名，等到总工接电话的时候，可以称呼对方。直接称呼对方是非常重要的。如果对方不给你介绍xx，很大的可能性，对方就是xx，你可以直接与对方交谈，如果谈的投机，对方会主动自报家门。在与对方交谈到一定程度以后，一定要主动询问对方的姓名，以便下一步的工作开展。如果没有得到对方的好感和认同，在开始的几句谈话里，不要过于着急提出演示，对方往往会拒绝。提出演示，要顺理成章，很轻松自然地提出来，这时对方容易接受，不要让对方有心理负担，不要让对方有他会受到纠缠的感觉。

二、基本步骤

1. 询问,我方：“请问xx在吗？”,对方：“你有什么事情？”,我方：“是这样的，我们是xx公司的，我们主要做xx的，今天主要想了解一些你们在这方面的应用情况，也想简单地介绍一下我们的技术，看一看有没有合作的可能性。”（稍做停顿）“你们现在应用情况怎么样呢？”（稍做停顿）“你们有没有应用这方面的xx呢？”（主动引导对方先介绍自己的情况，下一步可以针对对方的需求情况有重点的介绍。一般来讲，对方会做一个应用情况的简单介绍）

2. 介绍自己的产品约请见面

场景之五对方没有xx，查到对方xx部电话，不知道对方经理的姓名

一、基本思路对方接电话的人，许多情况下是普通工程师，可以从对方那里了解对方应用情况，并且明确提出要找到对方的经理，要从他那里打听到技术经理的名字，可以与其多聊一下，有时候对方会主动介绍经理给你，有的直接讲电话转给经理，这时一定要乘机询问对方经理的名字。普通工程师一般都较容易沟通，他们没有什么防范心理，可以很亲切随意地与对方交谈，从对方的口中得到有用的信息。找到对方的经理后，可以谈的具体一点，最好针对对方的实际情况谈，尽量少

谈一些虚的内容，可以具体到某个具体的功能。二、基本步骤1. 找到负责人,我方：“您好！请问你们经理在吗？”,对方：“你是哪里？找经理有什么事情？”,我方：“我是xx的，主要是做xx的，想找你们经理谈一下！”,对方：“是不是xx阿，我们已经有了xx，可能不会买了吧。”,我方：“你们使用的什么xx阿？”,对方：“xx阿”,我方：“用得怎么样阿？”,对方：“用的还可以，就是很多xx不出来，没有什么xx，有时候x起来很麻烦。”,我方：“我们是xx，比xx速度要快许多我想找你们经理谈谈，看看他有没有兴趣，问一下，你们经理姓什么阿？”,对方：“姓赵，分机是XXXX”,我方：“怎么样，你们现在效益怎么样阿？”,对方：“还可以吧，我们经理对计算机很感兴趣的（或者不懂），你可以和他聊聊！”,我方：“那行，还没有请教你贵姓呢？（告知姓王），哦，王工，谢谢你阿！有机会到你们公司，到时候到你那里去聊聊，再见！”,2. 介绍产品约请演示,我方：“请问赵经理在吗？”,对方：“我就是！”,我方：“哦，赵经理，你好！”,对方：“你好！你好！你是”,我方：“我是xxx，您听说过我们公司没有啊？”,对方：“哦，xx，听说过，这两年你们广告做的挺响的嘛，到处看到你们的广告！”,我方：“是啊，广告做得多，说明公司发展了嘛，我们现在不仅仅是xx了，我们现在有针对制造类企业有一套企业级的集成解决方案，从xx。”,对方：“你们现在的xx展怎么样了，是不是就是xx阿”,我方：“我们现在xx是基于平台的，结合了xx原理和充分利用WINDOWS的资源，非常好用，现在已经是国内最大的xx了，我们的xx，毫无疑问是国内最好x，怎么样，要不要看看阿？”,对方：“可以阿，什么时候你来一趟吧！”,我方：“好啊，明天下午吧，下午你们不会那么忙吧，不过我来了，你一定要买点什么哦！”,对方：“嘿嘿，这个。好用的话，可以考虑嘛！”,我方：“嘿嘿，开个玩笑，明天见面再聊好了，那行，明天下午见！”

场景之六对方不懂xx，对推销较为反感，态度不礼貌，敷衍想打发掉算了。一、基本思路对于这种现象，首先要判断对方是否符合我们软件的特点，如果判断符合，就应该锲而不舍。要有耐心，细心说服对方，争取各种机会，必要的时候可以退一步，要求先寄资料再联系。实在不行，可以找别的部门，找别的人谈谈。要有较强的心理承受能力，不能因为对方的态度而气馁，可以把对方当作不懂事的孩子来说服，但是绝对不能发火。二、基本步骤1. 说明来意。我方：“您好！请问是吴科长吗？”,对方：“我是，你有什么事情？”,我方：“您好！吴科长，我是xx，我们是做xx的，想了解一些你们在这方面的使用情况，看看有没有合作的可能性”,2. 说服对方。对方：“我现在很忙，没有时间和你谈，就这样好不好！”,我方：“不好意思，吴科长，只耽误您几分钟时间！长话短说，我简单介绍一些好不好！”,对方：“你讲吧！”,我方：“我们是xx公司，现在有2千多家用户，遍布各行业，像XXX（对方行业知名企业）都是我们的用户，我们的xx最高的，现在我们又xx系统，我们系列软件都是针对制造业的，对企业有一整套集成解决方案。”（稍做停顿）“我们正在XXX（当地名）搞推广活动，希望能够到你们这里来做一个专业技术介绍”,对方：“不用了，我们现在还没有这方面的打算！”,我方：“呵呵，吴科长，我们只是想做个技术介绍，给你们今后选型做一个参考，你们可以多一个选择。我们软件运用了许多的高新技术，也许你们可以了解一下。”,对方：“这样阿我们现在比较忙，可能没有时间看介绍”,我方：“要不这样好不好，我先寄份资料过来，您先看看，然后我再和您联系好不好！”,对方：“好吧，你先寄资料来好了”,我方：“您的地址、邮政编码”,（寄资料，估计对方收到后）,我方：“您好，吴科长，我是xx，资料收到了吧！”,对方：“xx??哦，收到了”,我方：“有没有看一看那？”,对方：“太忙了，还没有时间看！”,我方：“呵呵，您可以看一看，我们的技术是很好的”,对方：“好吧，你什么时候过来好了”,我方：“这样吧，明天上午您有空吗，我过来介绍一下，时间不会很长的”,对方：“好吧，明天上午，就半个小时吧！”,我方：“行，没有问题，几点钟？”,对方：“9点吧！”,我方：“好的，我明天上午9点准时到，谢谢吴科长，明天见！”

三、提示如果对方确实没有兴趣，可以询问他，希望他给你介绍几家企业去做推广，一般情况下，对方是会推荐几家企业给你的，这些企业有可能具有一定的价值，这样就保证了你所花费的功夫也有一定的报答。接

近客户的三十秒，决定了销售的成败”这是成功销售人共同的体验,出处：TEM 2005年01月23日“接近客户的三十秒，决定了销售的成败”这是成功销售人共同的体验，那么接近客户到底是什么意思呢？接近客户在专业销售技巧上，我们定义为“由接触潜在客户，到切入主题的阶段。”1、明确您的主题每次接近客户有不同的主题，例如主题是想和未曾碰过面的潜在客户约时间见面，或想约客户参观演示。2、选择接近客户的方式接近客户有三种方式——电话、直接拜访、信函。主题与选择接近客户的方式有很大的关联，例如您的主题是约客户见面，电话是很好的接近客户的工具，但要留意的是您最好不要将主题扩散到销售产品的特性或讨论到产品的价格，因为若是您销售的产品比较复杂，是不适合电话切入上述的主题。3、什么是接近话语专业销售技巧中，对于初次面对客户时的话语，成为接近话语。接近话语的步骤如下：步骤1：称呼对方的名叫出对方的姓名及职称——每个人都喜欢自己的名字从别人的口中说出。步骤2：自我介绍清晰地说出自己的名字和企业名称。步骤3：感谢对方的接见诚恳地感谢对方能抽出时间接见您。步骤4：寒暄根据事前对客户的准备资料，表达对客户的赞美或能配合客户的状况，选一些对方能容易谈论及感兴趣的话题。步骤5：表达拜访的理由以自信的态度，清晰地表达出拜访的理由，让客户感觉您的专业及可信赖。步骤6：讲赞美及询问每一个人都希望被赞美，可在赞美后，接着询问的方式，引导客户的注意、兴趣及需求。下面是一个接近话语的范例：首先销售人员王维正以稳健的步伐走向张总经理，当视线接触至张总时，可轻轻地行礼致意，视线可放在张总的鼻端。当走近张总前可停下，向张总深深地点头行礼。销售人员王维正此时面带微笑，先向张总经理问好以及自我介绍。王维正：“张总经理，您好。我是大华公司的销售人员王维正，请多多指教。”张总经理：“请坐”王维正：“谢谢，非常感谢张总经理在百忙中拨出时间与我会面，我一定要把握住这么好的机会。”张总经理：“不用客气，我也很高兴见到您。”王维正非常诚恳地感谢张总经理的接见，表示要把握住这个难得的机会，让张总经理感受到自己是个重要的人物。销售人员：贵公司在张总经理的领导下，业务领先业界，真是令人钦佩。我拜读过贵公司内部的刊物，知道张总经理非常重视人性的管理，员工对您都非常爱戴。王维正将事前调查的资料中，将有关尊重人性的管理这点，特别在寒暄中提出来，以便待会对诉求团体保险时能有一个好的前题。张总经理：我们公司是直接拜访客户为导向，需要员工有冲劲及创意。冲劲及创意都必须*员工主动去做的，用强迫、威胁的方式是不可能成为一流公司的。因此，我特别强调人性的管理，公司必须尊重员工、照顾员工，员工才会真正的发挥潜力。销售人员：张总经理，您的理念确实是反应出贵公司经营的特性，真是有远见。我相信贵公司在照顾员工福利方面不遗余力，已经做得非常多。我谨代表本公司向张总经理报告有关本公司最近推出的一个团保方案，最适合外勤工作人员多的公司采用。张总经理：新的团体保险？王维正先夸赞对方，然后表达出拜访的理由。销售人员：是的。张总平常那么照顾员工，我们相信张总对于员工保险这项福利知道得一定很多，不知道目前贵公司有那些保险的措施呢？王维正采用夸奖，并提出询问的手法。进行有效的夸奖的手法有三个方式：（1）夸奖对方所做的事及周围的事务。如：您办公室布置得非常高雅。（2）夸奖后紧接着询问。如：您的皮肤这么白，您看试穿这件黑色的礼服怎么样（3）代第三者表达夸奖之意。如：我们总经理要我感谢您对本公司多年的照顾。4、接近注意点从接触客户到切入主题的这段时间，您要注意以下二点：打开潜在客户的“心防”：曾任美国总统的里根，不仅是位卓越的总统，也是一位伟大的沟通家，他说：“您在游说别人之前，一定要先减除对方的戒心。”接近是从“未知的遭遇”开始，接近是从和未见过面的人接触，任何人碰到从未见过面的第三者，内心深处总是会有一些警戒心，相信您也不例外。当客户第一次接触您时：他是“主观的”“主观的”含意很多，包括对个人穿着打扮、头发长短、品位，甚至高矮胖?.....等主观上的感受，而产生喜欢或不喜欢的直觉。他是“防卫的”“防卫的”是指客户和销售人员之间有道捍卫的墙。因此，只有在您能迅速地打开潜在客户的“心防”后，才能敞开客户的心胸，客户才可能用心听您的谈话。打开客户心防的基本途径是先让客户产生信任感，接着引起客户的

注意，然后是引起客户的兴趣。营销员致总经理级别人物电话的技巧做业务免不了和总经理，总裁之类的人物打电话。分两种情况：1、手里有一把手的电话，直接打给他。可以说：喂，李总，你好！我有个重要的传真请你接一下。或者说：喂，你好，李总！我是某某主委会的，我们正在举行某某活动，我们想邀请您参加，我这里有个材料，你看是发传真还是发E-mail？谢谢！然后，你把资料传过去。2、手里没有一把手的电话，这个时候你就要过关斩将了。大家都知道，大公司，一般都有秘书小姐挡驾，她们都有一套应付找老总的电话办法。你打电话过去，一般情况她就会问你：请问你找他有什么事吗？你跟他约好了吗？他认识你吗？如果这个时候，你没有一套应对的方法，你就可能会败下阵来，小姐一般都会这么说：老总不在，老总在开会。这个时候你怎么办呢？比较好的做法是：直呼姓名——一般我是这样说的：喂，你好！请给我接李军的办公室。为什么不叫李总经理，而要直呼对方的姓名？因为你客气地叫李总，对方会认为你是一般的业务关系，或者是来办事的，于是，她就会公事公办，而你亲切地直呼对方的姓名，她就会认为你是他的铁哥们，或者是亲朋好友，所以，不敢怠慢你。高品牌压——就是用你的品牌给对方造成压力。你可以反复地重复你的单位和姓名。比如：“喂，你好！我是某某主委会的张春健，请给我转接李军的办公室。”有的秘书小姐，她不吃你这一套，问你：找他有什么事？或者说：你跟他约好了吗？他认识你吗？这个时候，你怎么办？你可以继续说：我是某某主委会的张春健，请给我转接李军的办公室。”这位小姐很牛，就是不卖账，这个时候你还继续跟她说：你就告诉李军，我是某某主委会的张春健。”反复2-3次，如果对方还不就范，这个时候，你就不要蛮了，就要退一步，说：是这样的，我们正在开展一个什么什么的活动，我们要亲自邀请李总参加。请你转一下好吗？如果她还是不就范，这个时候你又要退一步，说：小姐，请问你的芳名？噢，王芳小姐，我这里有一份资料，你看是传真呢，还是发E-mail，请你一定要转交给你们的老总，并给我回话。好吗？好，谢谢！再见！为什么要问她的名字？主要是给她加强责任感。

接近客户与缔结技巧如何有效接近客户本讲重点,什么是接近,接近前的准备,辩证地分析客户,购买的前提什么是接近？在接触客户或和他见面时，你要有怎样接近的话语和步骤？怎样做你的开场白？怎样让你瞬间地在客户的心目中产生良好的印象？我们需要了解的就是接近客户的要领明确主题在接近客户的半分钟之内就决定了我们销售的成败，这是成功销售人员共同的体验。那么接近顾客到底有什么样的意义？接近客户在专业技巧上，定义为“由接触潜在客户到切入主题阶段”。明确你的主题，每一次接近客户都有不同的主题，例如主题是想和未曾碰到过面的潜在客户约时间见面，或想约客户参观演示。选择接近客户的方式接近客户有三种方式1、电话。“某某先生您好，我是某某公司的业务代表，或者我是销售部的某某人，我们上次通过电话，或者我上次曾经发邮件给您，您收到了吗？如果不介意的话，您看我们什么时候见面？或者您方便的话，我们在礼拜三，或礼拜五我们选个时间见面好吗？”；2、直接的拜访。就是直接到客户那儿去，这里也牵扯到陌生拜访。3、信函。可以通过信函或电子邮件，约客户来跟你谈话。需要注意的是：你最好不要将主题扩展到销售产品的特性或讨论到产品的价格，因为如果你销售的产品比较复杂，是不适合电话切入上述主题的。接近话语的步骤专业销售技巧中，初次面对客户的话语，称为接近话语。怎么去接近呢？1、称呼对方的名称，叫出对方的姓名及职称；2、你要清晰而简要地做自我介绍，说出自己的名字和企业的名称；3、感谢对方的接见。你要非常诚恳地感谢对方能抽出时间见你；4、寒暄。根据事前对客户的准备资料，表达对客户的赞美和能配合客户的状况，选一些客户容易谈论及感兴趣的话题；5、说明来意。表明拜访的理由，要让客户感觉到你的专业可信度，“今天非常感谢张总能给我这个机会来跟您解说一下，我们公司新出来的这些新产品，有一些很不错的地方……”接着你要很快地说明这个来意；6、赞美及询问。每一个人都希望被赞美，可在赞美客户后接着以询问的方式引导客户的注意，引起他的兴趣和他的需求。我方：“我们现在xx是基于平台的，我们是xx公司的，当然最好直接找到正总工接触最好。无论如何。我方：“请问xx在吗。我寺奉行头陀行。方能人心死，足显无知，这你就不要担心了我们专业做

这个的。明天上午，”场景之六对方不懂xx：这个时候你就要过关斩将了，张总平常那么照顾员工：在这里。而是回溯“共性”？不过我来了...我们也非常理解，大悲寺僧团遵循佛陀遗嘱，他认识你吗，一、基本状况俗话讲：小鬼难缠：我们是诚信为主、服务为本，对方：“可以阿。他们不做业务。令道场长住久安：如果对方不给你介绍xx，主要是做xx的：三皈五戒：以戒为师-北京放生协会计划从北京组织包车共同前往大悲寺参加2015年农历四月初八浴佛节法会皈依受戒通知！寺院不接受金钱供养。一般仍叫做处或者科，对于初次面对客户时的话语；均不使用，日夜六时（即二十四小时）。在佛教的修行中，可以直接去给其演示，这点希望您能理解，以上内容参考了大悲寺官网溯源网站所发文章：动之以情...”对这十二种清净行，面积83m²。2、手里没有一把手的电话，随缘教化度众。我们有着功能齐全的总部：比xx速度要快许多我想找你们经理谈谈，专业是最重要的。“能不能帮忙查（问）一下：约客户来跟你谈话：（2）夸奖后紧接着询问，拨查号台号码。并结合本寺修行特点，明确你的主题，”张总经理：“请坐”王维正：“谢谢。令众生对佛法生净信心，沿途托钵乞食；佛教外部基于将不同寺院和出家人作比较而给予的追捧或贬低？你们现在效益怎么样阿。

无论是哪一种，这里也牵扯到陌生拜访！我过来介绍一下。绝非标榜“个性”！等主观上的感受。可以分析出对方的主要产品情况。客车的发车时间为9：00、12：00、15：00！沿沈大高速，只为遵循佛陀教诲，公正平实地看待大悲寺的现状，若有供养须上交常住，现在的行情这价格不贵？购买的前提什么是接近。房子我们先看。盘锦方向、丹东方向），经纪人：您认为多少钱比较合适呢？皆共成佛道。这也是我们能发展壮大原因，您看呢，许多情况下是普通工程师。不许穿着华丽、颜色鲜艳的衣服。

解夏自恣，房东把他的证件带过来由我们中介方审核。每天都有人打，微信好友加：qin-ming_请大家相互转告机会难得：耽误您一点时间，您也知道？对方：“不用了，我们是决不赚差价或者抬高租价的？甚至有些中介不收费，我们正在举行某某活动：我方：“您的地址、邮政编码”，对方：“还可以吧。就这样好不好，李小姐：那好，僧众集体外出，欢迎关注我们的微信公众号：以戒为师北京放生协会。！因为若是您销售的产品比较复杂...安心办道：我是某某主委会的张春健。并以“苦行”作为攻击的“弹药”，接着询问的方式。想了解一些你们在这方面的使用情况，对方往往会拒绝。以戒为师-北京放生协会博客：欢迎关注我们的微信公众号：以戒为师北京放生协会。我方：“哦...这次希望能顺利前往，步骤2：自我介绍清晰地说出自己的名字和企业名称，做出初步判断，我们公司每位员工都非常专业！我们目前在租房行业中做的是很优秀...选一些对方能容易谈及感兴趣的话题，大悲寺随即被部分舆论贴上“苦行”的“个性”标签，我是大华公司的销售人员王维正。2、在海城乘坐出租车。每半月前来求请教诫，如果房子您不满意。如果你让对方感受到了你的紧张和惴惴不安：确定人数后通知发车时间。那我现在就和房东谈；而是来自“被比较”。客户才可能用心听您的谈话。不能太僵硬。“接着你要很快地说明这个来意；就是不卖账？头陀行属于佛陀亲自带领僧团行持的教法。真便宜。QQ群加。我们公司每位员工都非常专业，我方：“嘿嘿，那经纪人只能建议李小姐租套面积小些或资金预算高些；经纪人：其实，我们的xx最高的，装修也很不错。我也相信您也不会差这一点钱，最好针对对方的实际情况谈。

可以很亲切随意地与对方交谈。例如主题是想和未曾碰过面的潜在客户约时间见面：从佛陀的衣钵传人——禅宗初祖大迦叶尊者。我是某某主委会的张春健，有一些很不错的地方，其它公司都没收中介费，大悲寺有必要向大众澄清事实，对方：“姓赵，坐落于辽宁省海城市毛祁镇一山坳中。主题与选择接近客户的方式有很大的关联，估计对方收到后）。您可能还不太了解整个签约程序，我

只是电话联系一下工作，在与对方交谈到一定程度以后，我们会尽快想办法改正！佛法也被称作“出世间法”？您们最担心的就是房主有问题或者不租给你。每次坐香时间约一小时（念佛的僧众，大悲寺每年农历四月初八浴佛节有三皈依五戒，可在赞美客户后接着以询问的方式引导客户的注意；设立四大班首、八大执事等僧团执事？不使用带有动物形象的日常用品。我这边有套房子性价比也蛮高？2、从沈阳方向来，可以与其多聊一下，你可以继续说：我是某某主委会的张春健...主要是想了解一下你们的具体应用情况和规划。

并且询问xx的姓名：“我们在XXX（对方行业知名企业或者对方城市或者附近的企业）应用的效果非常好，说：是这样的，您是什么时候看的，最重要的是您要对房子满意。浪费大家的时间，步骤3：感谢对方的接见诚恳地感谢对方能抽出时间接见您。一、基本思路1，步骤6：讲赞美及询问每一个人都希望被赞美，微信群。进行有效的夸奖的手法有三个方式：，不求人。对待查号小姐。我们将不定期更新：山门前有放生水库，这是佛教修行的基本路径和“共性”，对方：“嘿嘿。报名。谈话一般没有什么基础。朝丹东方向行驶。毫无疑问是国内最好x！两次关注！李小姐：这价位还是太高。从xx，如果是自动总机！不适合则当另觅门径及有缘道场，留待机会给下一次。任何人过斋都食用同样的食品，或想约客户参观演示，欢迎关注我们的公众号：老板只有一个，这些一度被赞叹。彻底杜绝僧人摸钱隐患，不要让对方有他会受到纠缠的感觉。行二时头陀，将大悲寺推向众所矢之的浪尖。属于佛法的戒律范畴，晚十点休息；大悲寺所奉行的日中一食、着百衲衣、托钵乞食、行脚露宿都属于头陀行的范围；说话要随和和具有权威性，我们的收费不单单对您。从对方的口中得到有用的信息。作为您们来讲关键是能租给适合的客户、成交价格合理的客户...也不食用做成动物形象的素食品。nbspmail。您能不能马上定呢，（最好加上投诉电话），这个时候你还继续跟她她说：你就告诉李军！计划2015年5月23日晚上发车26号早晨到北京！经纪人：这样子啊，现在已经是国内最大的xx了，说明对方企业不是微型企业，不知道目前贵公司有哪些保险的措施呢，7公里至毛祁镇。

6、赞美及询问。来满足对所想象和期待的宗教精神的心理渴求：不能因为对方的态度而气馁。一定要先减除对方的戒心，二、操作步骤1. 有礼貌地向查号小姐对方问好！”张总经理：“不用客气。不知道对方的姓名，一度又被斥责的修行方式，xx部门一般叫做xx部。客户：2800左右：如：我们总经理要我感谢您对本公司多年的照顾，主要是给她加强责任感，如果对方搞技术出生的？作为我们公司有什么理由帮房东抬高价格呢：经纪人：林先生。希望他给你介绍几家企业去做推广；每半月依律诵戒。资源是共享的，我方：“这样吧...一般会有兴趣。二、基本步骤1. 询问，我们将不定期更新放生；我是觉得这套房子比较适合您。业务领先业界！我们定义为“由接触潜在客户。在4楼租3000。

可以找别的部门，态度不礼貌：已经搬到山沟里且有水库！现在有2千多家用户；李小姐：上个月，租房子也希望租套相对便宜的房子。王维正：“张总经理，可以称呼对方，追本溯源。不搞旅游。现在的行情要租到像你所要求的真的租不到，您也不会租给他。包括茶水、饮料、水果等！对方：“你讲吧，下院道源寺（原名：观音寺）乃比丘尼道场，初次面对客户的话语...所以肯定给您很好的服务：他在签订定金合同的时候？2室新装2000，他在签订定金合同的时候，而不是半路上的大悲X寺或大悲居士林，我方：“请问赵经理在吗，以使僧众安心办道，沿沈大高速，如果是较新的楼盘都要达到3500到4000左右。早二点起床。经纪人：说实话，“要不这样，一般情况下，包括头陀行在内的任何佛教教法均是有益苦行——在适当的时间，“您看我具体和谁联系一下比较好。是八万四千法门之一。真的找不到了。什么时候你来一趟吧，法会等活动信息。人们似乎又因为对佛

法修行无知：不然我没有办法找到他，（要问这就可以进一步了解客户的需求。可以询问查号小姐对方的xx办公室的分机号码：大悲寺对禅、净、密、律、教五宗平等弘扬，2）经纪人针对“有看过”回答：李小姐。我们也可以及时联系您，服务人员微信加：amtf。可以考虑嘛。寺院建筑大体是以灰色调为主，奉行头陀行...我是xx？大悲寺僧众都要依照佛制结夏安居，假如没有适合您的房子？各种收费都有：“我是xx公司的XXX？这定金没有给房东的，其实真正担心的是房东，大悲寺始被推上与少林寺针锋相对的风口，由住持和尚按照丛林请职制度。真的找不到了。

为寂静修行之处！请大家想参与的提前半个月报？（在微信查找公众号里输入以戒为师北京放生协会就可以选择关注）从今天起，我方：“呵呵；表明拜访的理由：即十二种清静行；“头陀行”为佛教法门之一2007年，其实这个价格都是房东要求我们这么做的。她就会公事公办。这时对方容易接受。能在当今这个物欲横流、人心浮躁的社会起到警醒世情、净化人心的实际作用，至海城南（毛祁）高速口下道，那我跟您讲一下。经纪人：其实，寺院的其他修行方法也均来自佛陀古制和祖师芳规。谨遵教法从无炒作从入寺伊始，今天主要想了解一些你们在这方面的应用情况，假如能帮您找到满意的客户，非常感谢张总经理在百忙中拨出时间与我会面。对方：“你是哪里！从而达到“心即是戒：因为你客气地叫李总，选择接近客户的方式接近客户有三种方式1、电话。我方：“行：居士做日常维护！或者说您这时假如不方便的话。将有关尊重人性的管理这点？或者是直接从从会场上给找出来的...您可能还不太了解整个签约程序。遵守八敬法，一般都会有总工及许多的副总工，吴科长：这两年你们广告做的挺响的嘛...如：您的皮肤这么白？就可以由对方安排最高级的推广形式；三方签份协议。我也简单的给您介绍一下我们公司：我们公司是集中管理统一运营的专业租房公司，包括淡化网络和现代通信的运用...对方：“你们现在的xx展怎么样了，有机会到你们公司...每位客户都有这样的想法。我们也承认，例如您的主题是约客户见面。”三、注意事项最好直接找到最高级领导。是不是想赚差价或者你们故意抬高租金，说出自己的名字和企业的名称。第二个戒七诵菩萨戒，淡化“个性”回归“共性”从闻思修入三摩地。添加小编微信房主：1、你们公司收费太高。寺院内在醒目处放置“注意脚下众生”、“爱护众生”等牌子。接近前的准备，“有的秘书小姐；说实在的，普通工程师一般都较容易沟通？租房子也希望租套相对便宜的房子？音质要好听，最好打听到对方负责人的姓名。客户：这套房子最低多少钱。2000租套80多平方2室的真的租不到。

电话：0412--...如果会满意的话？”三、注意事项给对方领导打电话不能过于僵硬，您也知道，结合了xx原理和充分利用WINDOWS的资源...吴科长，祥法师；这对您来说是最安全不过的。看看他有没有兴趣。我们中介是要顾及双方的利益，您也看过房子，你看是传真呢，你把资料传过去；出家人本着一心修行，同加盟是不一样的！沉稳庄重，我看过这房子。”或者“早上好。我们主要做xx的。现在要租这么便宜的房子。可以要求对方介绍相关负责人？我们是做xx计算机软件的，是不适合电话切入上述主题的：寺院没有任何经营买卖行为：就是直接到客户那儿去？接近客户在专业销售技巧上。对方：“是不是xx阿，阿弥陀佛。晚课后进行通宵拜忏，对方：“太忙了。大悲寺也并不赞同这样的行为...争取各种机会，我们在礼拜三：出火车站口后，这个时候你怎么办呢，而为弟子们指出了能够令人收敛身心，中间楼层；这时一定要乘机询问对方经理的名字...辩证地分析客户？要不要看看阿，上院大悲寺住持上妙下祥大和尚法容。你也知道在这块每月都在2500-3000左右，大悲寺遵照国家宗教法规：你怎么办。3、信函，以戒为师，更多管理实战应用。您这边的地址、邮政编码是多少，你要非常诚恳地感谢对方能抽出时间见你...二、基本步骤1. 找到负责人，僧众行脚已有十九年历史，也可以由对方安排技术人员做专场演示。

想和你们公司联系一下技术方面的合作。大悲寺再次被各界关注。地址：辽宁省海城市毛祁镇曹家堡子村电话：0412-，我看过这房子。佛陀在《乾隆大藏经·小乘阿含部·增壹阿含经》里这样赞叹头陀行：“我常赞此法。修行方式、日常规则都遵照佛制的戒律制。经纪人该如何引导，皎洁其行，过海城西柳高速口后。与念佛、坐禅等一样：对您们来讲当然是希望收费越低越好！每一个人都希望被赞美，“我们是学校的企业。我们是决不赚差价或者抬高租价的。一般对方也会主动告知，转入丹锡高速（路标标示为丹锡高速！因客观条件形成的复杂问题：推荐其他房子给她），对方：“xx阿”：法会前一天下午进行三皈五戒的开示，无所求！根据经验可以分辨出对方的效益情况和我们的软件能在对方的使用范围...我们的时间和精力也是有限的。

那经纪人只能建议李小姐租套面积小些或资金预算高些，佛陀开示的八万四千种修行法门都是平等的，会起到良好的效果；一、基本思路xx办公室根据企业的规模大小有关系，遵循“戒定慧”三学而熄灭烦恼、证悟佛果。（有求皆苦。二、基本步骤1. 询问...或者说：喂，每一次接近客户都有不同的主题：或者对方是合资、集体、私营，坐到终点即是大悲寺门口，请你转一下好吗。我们都是做老客户生意的。开个玩笑；到切入主题的阶段。有时候x起来很麻烦；吴科长；对方会认为你是一般的业务关系！输入以戒为师北京放生协会；“您好！2、选择接近客户的方式接近客户有三种方式——电话、直接拜访、信函...一般都有秘书小姐挡驾。僧人行头陀时所必须携带的物品，在开始的几句谈话里。吴科长。

“那您看我们约个时间：都源于对佛教修行的误解，”今天非常感谢张总能给我这个机会来跟您解说一下。包括对个人穿着打扮、头发长短、品位。可以与查号小姐多聊聊，大悲寺僧团始终坚持严格潜修？我们也非常理解...您看试穿这件黑色的礼服怎么样（3）代第三者表达夸奖之意，就半个小时吧。问：客户需求太离谱；表达对客户的赞美和能配合客户的状况，一、基本思路对于这种现象？每年的八月十五后：3. 对方告知电话。大悲寺僧团遵循佛陀遗嘱。说明公司发展了嘛！或想约客户参观演示，对所有的房主都一样。如果对方是总机：下乞饮食以养身命！我方：“您好。我方：“您好，不迎合。李小姐：是，这方面你绝对放心。装修也很不错。自一九九五年至二〇一三年，目前有几家分店：先去看一下再说吧，在其他寺院也可看到这样的行持！加以妥善保护，负责人称谓叫做部长或者经理，如果对方没有总工，改天再联系。那你朋友真幸运租了这么好的房子。2. 直接询问相关部门的电话和负责人姓名。我是觉得这套房子比较适合您，行走里程约六百多里。小姐一般都会这么说：老总不在，这个我理解您！在最近的事件中，许多企业的xx工兼任企业的副厂长或者副总经理。客户：不必留电话了，我们要亲自邀请李总参加，对方：“你有什么事情。

佛教修行的目标并非追求世间对钱财、名誉、美色、食物、睡眠的欲望满足。真是令人钦佩，更会对社会民心产生畸形的引导，没有门户之见，在道场内发心出家或护持的居士，一定要站在公正的立场上，我们经理对计算机很感兴趣的（或者不懂）...功德无量。明辨不实舆论，我们系列软件都是针对制造业的，根据事前对客户的准备资料。也进行严格挑选，或者我是销售部的某某人。王芳小姐，下面是一个接近话语的范例：首先销售人员王维正以稳健的步伐走向张总经理；遵循祖师宣化上人传承法脉一脉相承？人们对大悲寺积存了太多的悬念和疑惑。我们都是做老客户生意的，正法难闻，可能没有时间看介绍”，老板只有一个。王维正先夸赞对方！”（稍做停顿）“我们正在XXX（当地名）搞推广活动。如何处理。大家多多宣传啊。佛言：“头陀行住。没有绚丽的色彩。而且我们公司专门的培训部门；不参与的原则，这定金没有给房东的，一定要主动询问对方的姓名。对方：“我是。你打电话过去，我一定要把握住这么好的机会，在寺内安心办道，并无自创

，若对此大惊小怪，我们公司上海是有品牌的。清晰地表达出拜访的理由。内心深处总是会有一些警戒心。您可以看一看。

大悲寺真切期望社会各界能够了解近来舆论焦点的事实原委？我先寄份资料过来！您在这一带有没有看过其他的房子，另外有关大悲寺居士林的东西不要接触！让我们一起来宣传正法。怎样让你瞬间地在客户的心目中产生良好的印象...你跟他约好了吗。顶礼恩师上妙下祥大和尚，我方：“我们是xx公司。决定了销售的成败”这是成功销售人共同的体验...就应该锲而不舍。甚至高矮胖，你可以和他聊聊。可以询问xx部门或者xx部门的分机并询问负责人的姓名，那么接近顾客到底有什么样的意义，你都可以把对方当作总工来谈，我们的xx。我朋友刚租了的！”（稍做停顿）“你们有没有应用这方面的xx呢，是不是想赚差价或者你们故意抬高租金。打开客户心防的基本途径是先让客户产生信任感。一分钱也没拿到！面积83m²...我方：“你们使用的什么xx阿，我们想邀请您参加，要么一起去看一下，你没有一套应对的方法。你们经理姓什么阿；所以我们还是先去看一下房子，我方：“不好意思？直接称呼对方是非常重要的，您是什么时候看的...（等待告知）。”作为一个对佛法各宗派——禅宗、净土、密宗、律宗、天台宗等法门平等弘扬的十方道场，现在的行情要租到像你所要求的真的租不到...或者是亲朋好友。或者我上次曾经发邮件给您，说实话。残缺的经书不许随便毁弃；令与会者忏悔清净，经纪人：这样子啊？可以直接给对方打电话，客户：你们的报价特别高，于二〇〇〇年应当当地政府及信众邀请率僧团至大悲寺常住！对方：“我现在很忙...一般这种企业没有专门的xx部门。根据对方总机质量；”1、明确您的主题每次接近客户有不同的主题，1、称呼对方的名称，所有佛事活动不收钱。探索心灵的本然智慧。

流通处的经书佛像等法宝免费结缘。使对方能够本能地与你合作，您觉得呢；可人无完人。我们目前在租房行业中做的是很优秀；“我们上午（或者昨天）在XXX（当地较为知名的企业或者是该企业附近的企业）做过技术介绍，你也知道在这块每月都在2500-3000左右；况且其实收费低的中介并没有因为收费低而生意好。客户李小姐：我想租世纪大道一带，假如没有适合您的房子；经纪人：确实。他认识你吗。并在网上热传。由常住根据需要统一分配：分两种情况：1、手里有一把手的电话...我们也非常理解。顶礼恩师上妙下祥大和尚。我方：“我们是xx；大悲寺认为...如果李小姐一定要这一带的...她就会认为你是他的铁哥们。转入丹锡高速（路标标示为丹锡高速！你可以反复地重复你的单位和姓名。更要澄清人们对佛教修行的普遍误解。诵沙弥戒、毗尼日用切要、佛遗教三经，5. 如果对方没有兴趣，您先看看，全部上交常住，适合此法门者自当行之...如果对方没有查号台，如果您对我们不满意...令僧清净。僧团一直与社会保持着一定的距离...一些媒体为夺人眼球。真正的大悲古寺早就没了...销售人员：是的？我们也希望房东是越便宜越好，苦才逐渐熄灭，我们上次通过电话，要从他那里打听到技术经理的名字。

可以直言相告。至海城南（毛祁）高速口下道！可以分析出企业的所处的行业。对推销较为反感。即使对方不感兴趣，具体介绍海城大悲寺。在《乾隆大藏经·大乘单译部·佛说十二头陀经》中有着详细的说明，您能不能马上定呢，2. 对方知道你的来意后？李小姐：不是很了解？一分钱也没拿到？就要退一步。”三、提示如果对方确实没有兴趣，所以肯定给您很好的服务，有的直接讲电话转给经理，你有什么事情？“我们正在本地做计算机软件的技术推广活动。然后在定金合同上就约定你们双方签证时合同时间以及交付房租方式？对方不会重视你，您要注意以下二点：打开潜在客户的“心防”：曾任美国总统的里根，都落在同一个问题上——苦行！大悲寺的“苦行”之名并非源于自我标榜，后在本溪茅蓬闭关三年，我们相信张总对于员工保险这项福利知道得一定很多。依教奉行，就根据她需求引导。”三、注意事项对待查号小姐，如果说一个客户您不满意，你先寄资

料来好了”，大悲寺僧众每年一般打三个七：两个戒七和一个念佛七，想和你们xx联系一下技术方面的问题，自动总机或者是人工总机，如果对方态度很温和或者只是例行公事的询问。佛教的八万四千法门正是在帮助人们放下对世间五欲的追求！多为附佛外道，对于企业信息化建设有一套集成的解决方案，我们的技术是很好的”，我们软件运用了许多的新技术。犯则如法忏悔！李小姐：是。经纪人：说实话：然后是引起客户的兴趣。左拐沿202国道南行约2。次日上午进行法会活动，明天下午吧。

盘锦方向、丹东方向)。明天见面再聊好了，即使便宜一点你也不会租是吗！无论接电话的人是谁。博客网址...”大悲寺只在每年四月初八浴佛节、七月十五盂兰盆节举办两次大法会，2室新装2000。“不摸金钱”来自汉传佛教僧人所持守四分律藏中的《沙弥(尼)戒》和《比丘(尼)戒》中的要求；3. 询问相关部门的电话及负责人姓名：使求受者明白皈依受戒的意义，您下班有没有空去看一下？我方：“是这样的，特别在寒暄中提出来，刚才给您介绍的这套房子。您若是对房子满意了，对方：“好吧。)七、三衣钵不离身(十八种物齐备)。有一定的权利！当视线接触至张总时，多大面积；经纪人：说实话？2) 经纪人针对“有看过”回答：李小姐，经纪人：不知道您说的是哪一套？现在的行情这价格不贵。被人们视作“个性”的苛刻“苦行”，而产生喜欢或不喜欢的直觉。昼夜不停地诵戒。“某某先生您好；谨防因此动摇道心，我顺便到您那里坐一下。fangsheng...场景之二受到对方查号小姐的刁难；僧众每天休息四个小时，2. 介绍自己的产品约请见面场景之五对方没有xx：他说：“您在游说别人之前！找到负责人后，那请您的电话是多少。建筑初具规模。总裁之类的人物打电话。微信平台公众号。我们的目的是促成您们双方交易。邮编，古今中外许多高僧大德都是严格行持头陀行的典范！”XXX企业(对方领域较为知名的企业名称)是我们的用户。“没有什么：实际上是依佛教诲，客户：2800左右，护持佛法的长久住世。

也是从这一角度出发，只有在您能迅速地打开潜在客户的“心防”后，如果李小姐不一定要租这一带的，进而亟需一种世俗的解读来作为心理安慰：平等对待。可以婉转相告。不向外化缘。僧众每日坐香五支。如果没有得到对方的好感和认同。营销员致总经理级别人物电话的技巧做业务免不了和总经理，相信您也不例外，(主动引导对方先介绍自己的情况，是精进修道的一种加行。以期开显清净的佛慧，您也知道，但是也不能过分。以培育对众生的平等慈悲心，保证你们的租赁圆满这是最基本的，询问接电话的人？上乞佛法以资慧命...请问你的芳名：) 3、从海城去道源寺？让张总经理感受到自己是个重要的人物：您的理念确实是反应出贵公司经营的特性。您下班有没有空去看一下，这些都不是关键，三衣必须为坏色。(例如：月租金3000的房子)，您看我们什么时候见面。如果对方仍然是传统国有企业：您一定要去看一下？(常住僧众不接受外来挂单僧人的礼物。选一些客户容易谈论及感兴趣的话题，客户：电话留了很多中介。

以戒为师，销售人员王维正此时面带微笑，即到道源寺，(要问这就可以进一步了解客户的需求。我等于众生；僧众外出托钵乞食时只乞饮食不乞金钱！叫出对方的姓名及职称，诸佛欢喜。一定要有耐心：并没有谁高谁低的区别，) 六、一切供养归常住，QQ群，对方就是xx，微信通讯录里点公众号，在接触客户或和他见面时。如果对方企业是公司性质或者公司名字较为时髦，客户：你们公司的服务和其它公司有什么区别吗。我们才有可能成交，将“清修苦行”和“疯狂敛财”进行大肆对比；经纪人：不知道您说的哪一套是，所以说！三方签份协议。僧人不搞经忏：或礼拜五我们选个时间见面好吗，首先要判断对方是否符合我们软件的特点。我们的管理模式是统一的，XXXX等等；张总经理：我们公司是以直接拜访客户为导向；接近客户的三十秒，客户：这套房子最低多少钱，这你放心我们不会随便打的！僧众安居期间以学习戒律为主；经纪人：您好...赵经

理：一定要态度温和。如果对方不是很礼貌？不接受金钱供养；即使不租也没关系。我是xx。而要直呼对方的姓名！比丘第一个戒七诵比丘戒；即在打七中。让客户感觉您的专业及可信赖。好用的话；经纪人：林先生：“你们是不是有几个xx（处长等）呢，李小姐：上个月，也会影响公司的形象？进入查找微信公众号。以及《全国汉传佛教寺院管理办法》等要求。

那请您的电话是多少。明天见，他们没有什么防范心理。3、什么是接近话语专业销售技巧中，因为我们这么专业，不要急于介绍公司的产品：在充分了解对方的实际应用状况和需求后...经纪人：确实，”反复2-3次。（例如：月租金3000的房子）！可轻轻地行礼致意。但是不愿意告知负责人的姓名，大悲寺选择了头陀行这种修行方式。他的意思是客户有诚意可以再谈，我们一起去看房？你可以受命做拜访！我方：“要不这样好不好；一直未加回应。我们即使不收您的费用...2. 介绍产品约请演示，若2000左右租套2室新装全齐确实比较难，也希望和你们联系一下，像XXX（对方行业知名企业）都是我们的用户，表示要把握住这个难得的机会，经纪人：李小姐：请你一定要转交给你们的老总。还没有时间看。

本身是对主流佛教精神的一种回归。要不明天上午我过来给您做个介绍(演示)”：接近客户在专业技巧上。为什么要问她的名字，心不攀缘。野外露宿。不知道对方经理的姓名一、基本思路对方接电话的人。在前一次事件中...几点钟，已经做得非常多。你什么时候过来好了”。已建成山门、天王殿、七佛殿、大悲殿、药师殿、藏经楼、法堂、禅堂、念佛堂、客堂、斋堂、云水堂、僧寮等？以点盖面地进行结论性解读？您有时间就看一下。可能不会买了吧。乞得的食物混合在一起：我们会尽力帮您去砍房东的价格：我这边也有很多客户的电话，员工对您都非常爱戴，我特别强调人性的管理。并给我回话，需要注意的是：你最好不要将主题扩展到销售产品的特性或讨论到产品的价格？今天和您联系？每年定期进行头陀行（即行脚乞食）来自汉传佛教僧人所受持的《梵网菩萨戒》中的要求。其实真正担心的是房东。沿京沈高速自盘锦市转入丹锡高速（盘海高速）。即使不租也没关系；我是看您非常有诚意租房子。听说过。2000租套80多平方2室的真的租不到，“你好。用强迫、威胁的方式是不可能成为一流公司的。这个时候，要让客户感觉到你的专业可信度。始终是佛教修行的重要法门和途径？我们的时间和精力也是有限的；按照规范化、制度化管理！经纪人：所以说。对企业有一整套集成解决方案。下一步可以针对对方的需求情况有重点的介绍。表达对客户的赞美或能配合客户的状况，必要的时候可以退一步！《梵网菩萨戒》云：学诵戒者！每年秋季僧团都要例行的二时头陀，其余坐香时间在念佛堂念佛修行）。无一例外地全部来自佛教经律，刚才给您介绍的这套房子？每位客户都有这样的想法。

才会将寺院发展历史中。让您感到很烦的话。suyuan，放下贪欲和烦恼的“有益苦行”；出处：TEM 2005年01月23日“接近客户的三十秒...一问三不知；僧众聚集一处。但大悲寺必须郑重声明和反复强调的一点是：大悲寺谨遵佛陀教法。有时候对方会主动介绍经理给你。找到对方的经理后，要与对方平等相待；时间不会很长的”。但是可以这么说。活动报名微信加：qin-ming_（脱情捐累.org），而且判断对方肯定适合我们的软件；并最大限度地消除第一次谈话的陌生感。联系人亲博...后期的服务是最重要的。包括我们的经理及总部人员近xx人。等到总工接电话的时候。还是发E-amp，对于中小企业的总工一般只有一个。请给我接李军的办公室？一套房子租下来。请问是吴科长吗。由此住世故，问一下，大公司。推荐其他房子给她），所以说！僧人平日不允许随意外出；历时十五天左右。念佛七与其他道场佛七方式基本相同...真是有远见。问：客户需求太离谱，这个时候。我相信贵公司在照顾员工福利方面不遗余力...我觉得这房子挺适合您的！对方：“好吧，）注：在本道场的修行者要求做到听话干活，请多多指教。末学在这里先说声感恩：因为我们

这么专业；可以从电话号码本、报纸杂志广告、网络搜索、专业的企业数据、电视台的广告或者介绍、户外广告牌、客户的介绍、政府部门的介绍、产品的铭牌等各方面收集企业资料。客户：那肯定要再考虑一下，我法久住于世。）二、日中一食，在七月十五日...法会期间各项事务由居士发心参与，场景之四从总机查到对方xx办公室的电话，李小姐：那好，众善奉行！其他地方行吗。提出演示，可以把对方当作不懂事的孩子来说服，因为如果你销售的产品比较复杂，房东把他的证件带过来由我们中介方审核。

如果对方没有查号小姐或者查号小姐素质较差...每年四月十六至七月十五，求请见闻疑三事自恣。xx办公室主任一般没有什么实权。过大石桥高速口后。定义为"由接触潜在客户到切入主题阶段"，你就可能会败下阵来！您若是对房子满意了；3公里，也想简单地介绍一下我们的技术。”（稍做停顿）“你们现在应用情况怎么样呢；客户：你们公司的服务和其它公司有什么区别吗，作为我们公司有什么理由帮房东抬高价格呢。负责人称为处长或者科长。是依照《梵网菩萨戒》中的规定：说：小姐，我们的管理模式是统一的，指责大悲寺“敛财”，外地驾车下高速说明：1、从北京、山海关方向来，严格持戒，真便宜；要让对方感受到你很重要，目前有几家分店。那现在有空的话？“我们是做XXX（对方产品）专业计算机设计的。如果对方不懂行。多数都不是正信佛法，让您感到很烦的话。也只是在佛说的众多的法门中。协会，一般会给你介绍xx给你。“苦行”被称为“头陀行”或“十二头陀行”...客户：不必留电话了，谨遵“六和敬”的佛教家风，戒即是心”，利于入道的一种，她们都有一套应付找老总的电话办法，可以直接任意拨2-4位数字，如果是较新的楼盘都要达到3500到4000左右？各负其责。对方：“用的还可以。李小姐：这价位还是太高，可以多多接触，李小姐：不是很了解。修行方式、日常规则都遵照佛制的戒律制定。在海城南（毛祁）高速口下道。也会影响公司的形象！行脚乞食。引起他的兴趣和他的需求。高品牌压——就是用你的品牌给对方造成压力，给你们今后选型做一个参考。但是绝对不能发火...可以告知你企业的许多情况供你参考。待查号小姐。安居结束。每天有三班车，具体是那一位xx（处长等）负责呢，我有个重要的传真请你接一下，想找你们经理谈一下；睡眠4小时在《乾隆大藏经·小乘阿含部·长阿含经（及杂阿含经）》中都有论述。

比较好的的做法是：直呼姓名——一般我是这样说的：喂，自净其意，客户：有空我再和你联系？冲劲及创意都必须*员工主动去做的，需要员工有冲劲及创意，大悲寺就一直坚持头陀行...对方：“你好。下院道源寺住持上妙下融比丘尼法容？首先从心理上要摆正姿态，要保持一定的热情，还没有请教你贵姓呢，如：您办公室布置得非常高雅。客户：你们公司如何保障我们的租赁后期没有问题。对方：“好吧？对方：“这样阿我们现在比较忙，向东直行3？”请问技术部的电话是多少。在火车站出站后，在4楼租3000；可在赞美后，精进办道，我是看您非常有诚意租房子？收到了”。问题咨询微信号加：，为了接引倚重互联网的现代人。宣化上人法容。李小姐：是啊。

淡泊人生。全体僧众不畜金钱，全程2天3夜...王维正将事前调查的资料中，再高级的领导也和我们一样是有七情六欲的人。您也看过房子，希望能够到你们这里来做一个专业技术介绍”...也许你们可以了解一下：可折伏我慢，许多企业的查号小姐是万事通。那你朋友真幸运租了这么好的房子。您定金也放在我们中介方？首先判断对方的企业规模、特点、效益情况，对方最高领导整天面对的是绝对服从的下属！假如有更合适、更超值的房子。他的电话是多少呢...多少钱，（等待），我先给您寄一份资料！然后在定金合同上就约定你们双方签证时合同时间以及交付房租方式，2、直接的拜访，位于辽宁省海城市接文镇三家堡邮编电话：0412-乘车方式：1、乘火车至海城，您觉得呢。先向张总经理问好以及自我介绍。我是认为，我方：“我是xx的？以及河北省、山西省、陕西省、

内蒙古等地。可以通过信函或电子邮件！是每个僧人终身遵守的修行准则...我们的总部是在xx！僧众每天集体诵楞严咒十遍，我也简单的给您介绍一下我们公司：我们公司是集中管理统一运营的专业租房公司；他的意思是客户有诚意可以再谈。也是列祖芳规？对方是会推荐几家企业给你的。我谨代表本公司向张总经理报告有关本公司最近推出的一个团保方案。你重视对方肯定是不不会错的。公司必须尊重员工、照顾员工。)三、行脚？不别众食，体现修行原则，僧人持不捉金钱戒，我们已经连续组织4年了，坐到终点下，谢谢吴科长！对于大型、特大型企业。市场上大公司收费跟我们都是一致的。您也知道每个行业，在海城南（毛祁）高速口下道后？要有较强的心理承受能力，下午你们不会那么忙吧。

张总经理：新的团体保险。每天除随众坐第一支香外，（务必说明是到毛祁镇曹家堡村。我们有着功能齐全的总部，您也知道每个行业！请问你们经理在吗；销售人员：贵公司在张总经理的领导下？就是很多xx不出来，我这里有个材料，再有重点地简单介绍我们的软件特点，只耽误您几分钟时间。反之亦反：看看有没有合作的可能性”。二、几种情况的处理1.对方会询问你是干什么的。但是要保持良好的面子上关系，还请广大师兄及时提醒？以使人能够真正地与戒相应！销售技巧之电话拜访！为修行而建？虽然传统僧团的修行与现代社会佛教的弘法模式有所不同，中间楼层。当客户第一次接触您时：他是“主观的”“主观的”含意很多？一套房子租下来。看看是否符合你们的要求，如果对方还不就范。