

《中国各地商人性格特征与经销商沟通技巧》

课程大纲

课程目标：全面解析中国各地经销商个性性格特征，做好经销商管理与沟通工作

课程对象：各级销售管理人员和业务人员

课程时间：6-12 学时

第一篇：中国地域文化差异

- 一、地域文化是历史积淀
- 二、不同地域文化的四个特点
- 三、六大因素造就地域文化不同
- 四、南北文化差异

中国文化的南北差异要目

目	要 点
1. 南繁北齐	南方语言繁杂,北方语言比较划一
2. 南细北爽	南方人说话比较婉转,北方人比较直率
3. 南老北孔	南方是老庄学说发源地,北方是孔孟学说发源地
4. 南顿北渐	南方佛学禅宗有顿悟说,北方佛学禅宗讲渐修说
5. 南骚北风	南方文学以浪漫色彩的《离骚》为首篇,北方文学以现实主义的《诗经》为首篇
6. 南柔北刚	杏花春雨江南,南曲如抽丝;古道西风冀北,北曲如抡枪
7. 南拳北腿	南方武术以拳见长,北方武术以腿见长
8. 南骗北抢	南方多“智力型”经济案件,北方多“暴力型”抢劫案件
9. 南文北武	南方多文才,北方多武将
10. 南米北面	南方人爱米食,北方人爱面食
11. 南甜北咸	南方人口味偏甜,北方人口味偏咸
12. 南敞北实	园林建筑南方多敞口,北方多封闭严实
13. 南经北政	南方经济文化发达,北方政治军事活跃
14. 南上北下	南方意识形态多次挺进中原,北方政治军事八次统一大陆

第二篇:分省份经销商的性格特征和沟通技巧

一、北京商人

[性格特征]

- 1 北京人非常实际，不论他们做什么，都给人一种务实的感觉。
- 1 在生意场上，北京人格守一条格言：“做朋友只是一次，害自己却是终生”。

- 1 在企业产品推销上，北京人的观念是“好货不用吹”。
- 1 北京人进的货，常常是二三手的价格。
- 1 面子这玩意儿，虽说害苦了北京人，但是，与北京人做生意，还真得尊重面子。
- 1 北京的生意人深知人们有“跟着哄”的特点，于是千方百计地利用。

[管理沟通实战]

- 1. 带点儿政治味
- 2. 学懂他们的幽默
- 3. 多接触多侃。
- 4. 以诚相待。
- 5. 注重人际交往。
- 6. 迎合“贵族梦”的消费额。
- 7. 北京人的广告要注意。
- 8. 主动上门。
- 9. 花架子要气。
- 10. 要注意文化味。
- 11. 要注意官商。

二、上海商人

[性格特征]

- 1 上海人做生意的目的十分明确，经济利益是唯一准则。
- 1 在生意场上，没有利益的事，上海人决不干。
- 1 上海人只求得自己应得的部分，非分之想不多。
- 1 若上海人做生意，常常会因个别小问题争论不休，时间拖得很多，使人们常常会感到同上海人做生意很累。因此，与其做生意地必须要有充分的耐心。
- 1 上海人守规律，一旦订了合同，如无有抗拒的外力影响，上海人大多会按合同办事，决不含糊。
- 1 和上海人做生意，在金融领域的合作容易成功。

[管理沟通实战]

- 1 上海、商家的必争之地。
- 2 参与竞争。
- 3 看懂上海人的海派性格。
- 4 不讲别的，只讲经济利益。
- 5 淡化感情，少讲义气。
- 6 挣钱只得自己的一份。
- 7 要有耐心。
- 8 注意遵守商德和法规。
- 9 注意签订合同。
- 10 不要让上海人冒大风险。
- 11 利用新“买办”
- 12 进行期货交易。
- 13 快捷迅速阐述自己的立场。

14 多按国家标准进行生意往来。

三、广东商人

[性格特征]

- 1 和广东人谈生意，除了钱，一切都是白搭。
- 1 在广东人眼中，有了钱，也就有了地位、有了面子，广东人给有知识、有能力、工作卓有成就的人的“面子”就是金钱。
- 1 在广东，人人都忙忙碌碌，为生计而忙碌，为挣钱而忙碌。为了钱，广东人可以放弃一切。
- 1 广东商人总是以最能显示其有实力的一面与你接触，他的服装一定是名牌，他的手提包一定是最精美昂贵的密码式手提箱，他的手表一定是世界名牌。
- 1 广东人敢闯敢干，在商场上善于借鸡生蛋。
- 1 广东人很迷信，尤其生意人更是这样。

[管理沟通实战]

- 1. 做生意不可不到广东
- 2. 利益交往，少空谈情义
- 3. 少谈政治
- 4. 尽管开展新意和风险性的合作
- 5. 注重在销售服务上的竞争
- 6. 要发财，忙起来
- 7. 注意手脚要快
- ..
- 8. 注意外表要气派
- 9. 小心他利用你的钱办他的事
- 10. 小心“王婆卖瓜”
- 11. 讲究避讳，投其所好
- 12. 小心黑道

四、香港商人

[性格特征]

- 1 香港人的灿烂黄金是在巨大的生存压力下“搏”出来的。
- 1 香港商人喜欢说“搏一下”，大概就是竞争一下的意思，这比“试一下”的分量要重，不像试那样轻描淡写。搏，就是要整顿的精神，全力以赴，搏，多少带有一种冒险的精神。

[管理沟通实战]

- 1. 要利字当头
- 2. 注意香港人传统的中国人经商之道。
- 3. 小心香港人的“搏命”。
- 4. 小心香港人的“搏乱”

5. 叹世界
6. 注意他们的迷信心态

五、天津商人

[性格特征]

- 1 天津商人没有太多的“王婆”意识，他们的主要精力全放在商品的质量上。
- 1 天津商人坚信忠厚不求本，刻薄难赚钱，与天津商人做生意，很少抗、蒙、拐、骗的现象发生。
- 1 天津商人崇科学、重信誉、讲实干的良好作风以及与国际惯例接轨的经营原则，使其具备了良好的投资软环境。

[管理沟通实战]

1. 认识天津人的生意经。
2. 放心购买天津货。
3. 重视其创造性的商业思路。
4. 精卖傻买。
5. 把做生意与修身治国平天下联起来。
6. 投资到天津。

六、山西商人

[性格特征]

- 1 山西商人大多白手起家，一步一步走向成功，他们靠的是勤俭吃苦的创业精神。
- 1 山西人经商以信以诚为本，人们也“莫不以为诚而信之”，这就招来更多的顾客，生意也就越来越好。
- 1 山西人经商做生意一个重要的特点是薄利多销，产销结合。

[管理沟通实战]

1. 以勤俭吃苦的面貌出现。
2. 讲究信誉和质量。
3. 与山西人可以公平竞争。
4. 薄利多销。
5. 多用股份制。
6. 注意其“酌盈济虚”的经营方式。
7. 可以直接与有关办事人员进行商务洽谈。
8. 重视人才的培养。
9. 防止他们利用行政机构干预生意纠纷。
10. 重视其注意信息的特点。

七、陕西商人

[性格特征]

- 1 与陕西人做生意，可以重在旅游业的合作和产品开发上进行合作，在发展旅游业方面突出“古”字。
- 1 在与陕西人做生意时，可以在发掘他们的传统产品上动脑筋做文章。
- 1 制药贩药，是陕西商人的拿手好戏。

[管理沟通实战]

1. 利用其自负心做文章。
2. 抓住商机。
3. 注重陕西的吃文化。
4. 注重在“古”字上的文章，发展旅游业。
5. 注重发掘传统产品。
6. 小心陕西商人孤注一掷的做法。
7. 制药买药到陕西。

八、四川商人

[性格特征]

- 1 针对四川人不愿经商的心态，与他们做生意最好的办法就是主动上门，充分利用四川人的消费市场，创造商机。
- 1 四川人很少干损人利己的事。
- 1 生意场上四川人视信誉为生命。
- 1 生意场上，四川人也是一副谦谦君子风度。和四川人做生意，在挣钱的情况下，虽说清楚道理。不可赤裸裸地谈钱而不顾他们的利益，他们讲道理、讲道德，不愿伤害别人。

[管理沟通实战]

1. 利用他们的不愿经商的心态，主动上门。
2. 利用其资源优势。
3. 利用其人才优势。
4. 心平气和、公平合作。
5. 善于折中。
6. 主动发动进攻。
7. 相信和利用四川人的韧性。
8. 小心四川人的胆略。

九、河南商人

[性格特征]

- 1 在生意场上，河南人做生意似乎总在等着别人求上门去，等着别人把钱送上门来。因此，与河南人做生意，可以轻而易举地将其击败。

1 与河南人做生意，往往是外似木讷，实则精明，但某些少林寺内的精明常常只顾眼前的利益，斤斤计较“小聪明”，所以，人称一些河南人“办事像猴子”，爱耍小聪明。

1 某些河南人做生意，问题以保本为前提，小福即安，见好就收，没有长远的经营战略。

[管理沟通实战]

1. 夺取商机。
2. 充分利用河南的媒体，打入市场。
3. 把生意送上门。
4. 注意他们的小精明。
5. 防止地头蛇。
6. 利用他们保本的心态。
7. 不要让他们去冒险。
8. 防止假货。
9. 小心奸商。
10. 警惕他们的深藏不露。
11. 对他们的热情要百倍提防。
12. 小心河南人的“商战”策略。
13. 要敢于迎接河南人的挑战。

十、湖南商人

[性格特征]

1 湖南人做事认真、肯吃苦，并且他们大多天生多才干，一旦他们入市场之中，就会大有作为。

1 在与湖南人做生意时，一般来说，在质量上是大可放心的。

1 湖南商人多实行薄利多销的策略，加速资金周转。

[管理沟通实战]

1. 正视湖南人。
2. 重视质量。
3. 提防他们的小聪明。
4. 重视其经营手段。
5. 利用其薄利多销的策略。

十一、西北商人

[性格特征]

1 有些西北人可谓是懒得出奇。因此，要与他们做生意，只有把生意送上门，把物品放到他们的手里，你才能赚钱。

1 在生意场中，精明的商人做生意，往往不会因岸边有几尾小鱼，就放弃到深水中捉大鱼的目标，而某些西北人却不管臭鱼烂虾抓上一把就跑。

[管理沟通实战]

1. 把生意送上门去。
2. 小心他们见利忘义。
3. 立足装装新疆边贸，做好中介经纪。
4. 注意互补。

十二、山东商人

[性格特征]

- 1 山东商人在做生意时讲究一不能亏良心，二不能对不起朋友。
- 1 传统的中国商人具有许多优秀精神品质，其中最为重要的就是“诚信”——诚信、讲信用，这一点在山东商人身上体现得尤为明显。
- 1 与山东人谈生意，没有酒，说话都索然无味。
- 1 在商业谈判中，山东人往往把对方的友谊看得很重，宁肯自己吃点小亏，但不允许对方欺诈，不“仁义”。
- 1 山东人可以吃苦，但绝不可心冒险，连山东人自己也承认，他们在经商活动中缺乏冒险意识。

[管理沟通实战]

1. 保全信誉
2. 货真价实
3. 讲义气
4. 承诺制让你放心
5. 假变挨打
6. 尊重、利用若干精神
7. 学习山东的农村意识
8. 务实肯干
9. 要会喝酒
10. 要豪爽
11. 利用老乡关系
12. 利用他们四平八稳的心态
13. 大做包装，巧用其资源
14. 小心山东的广告战
15. 不能与其签订长期合同

十三、浙江商人

[性格特征]

- 1 在经商这一点上，杭州人认为面子是第一重要的，面子丢了，这是最了不得的事，生性勤俭的杭州人，总还时不迸地摆一摆阔，保全面子。
- 1 宁波商人捕捉商机，及时调整经营方针的能力特强，仿佛这是他们与生俱来的天赋。
- 1 聪明的宁波人不做无谓的冒险，当其事业有了一定的根基之后，多坚持稳重的经营作风。

1 温州人“脸皮厚”，他们不怕碰壁，又不怕人不给好脸色看，他们只有一个念头，不管你怎么看我待我，我就是赚你的钱。

1 浙江的温州人不仅具有中国人聪明的脑袋，而且还以籍贯闻名，被人称为“中国的犹太人”。

[管理沟通实战]

1. 充分考虑其商业人文传统。
2. 要透过现象看本质
3. 小心胡雪岩
4. 如何与杭州人做生意
5. 如何与宁波人做生意
6. 如何与温州人做生意

十四、福建商人

[性格特征]

1 在与闽南人做生意时，对他们敢拼敢赢的性格特征应给予认真的重视、认真对待。

1 石狮人什么都不怕，就怕不让做生意，因此，石狮人不仅善于做生意，而且乐于做生意，因此与石狮子人做生意是投其所好。

[管理沟通实战]

1. 如何与闽南人做生意。
2. 如何与石狮人做生意。

十五、河北商人

[性格特征]

1 河北人是朴实的，平凡的。

1 在生意聚会中，河北商人不吵闹，很少激动，他们话不多，总在一旁抽烟静听，这并不是河北人没话可讲，他们而是在细心地品味谈论着的话意。河北人不愿意在高谈阔论中出什么风头。

1 河北人，民风淳朴，心地善良，重义轻利，生性豪爽、勤劳朴实、自强不息。

[管理沟通实战]

1. 朴实平淡，不欺诈。
2. 民风淳朴，市场意识差。
3. 懒是河北人生命中不动的血液。
4. 以“士气”迎合“士气”。
5. 利民其保守，抢占商机。
6. 打京津牌，可以增强自身的魅力。

十六、江苏商人

[性格特征]

- 1 江苏商人最大的特点是扬长避短，与他们合作生意，可以更好地发挥自己长处，避免劣势，同时，他们这一经商之道可以减少风险，尤其是风险投资中，与他们合作，可以把风险降到最小，稳中求胜。
- 1 江苏人最大的重点是稳中求胜。
- 1 江苏商人多实行薄利多销的策略，加速资金周转。

[管理沟通实战]

1. 扬长避短。
2. 稳中取胜。
3. 独立经营、直接经营。
4. 重视其经营手段。
5. 利用其薄利多销的策略。
6. 务实不好远。
7. 礼貌待客。

十七、江西商人

[性格特征]

- 1 江西人好安稳，知足常乐，生活过得去一般不愿从商做生意。
- 1 注重“商道”，讲究“贾道”，建立商业信誉，是江西商人致富的一个成功之道。
- 1 江西商人中的大商人，在注重经营方面也很有心得，他们注重市场信息，看准行情进行投资。
- 1 江西的经营方式是个体经营。

[管理沟通实战]

1. 做生意到江西。
2. 江西商人的素质构成。
3. 注重商德，讲究贾道。
4. 注重经商技巧。
5. 防备其攥不住钱。。
6. 个体经营。

十八、湖北商人

[性格特征]

- 1 湖北人不服输，在与他们做生意时，应该正视他们的这种精神，利用湖北人不服输的上进精神，使湖北人的聪明才智在商场中得以充分发挥，为我所用。
- 1 小心湖北人的盗牌和水货。
- 1 湖北商人死要面子，在与他们做生意时，对方不能失去面子，而一旦他们失去面子时，就不会与你做生意了。

1 湖北商人很迷信，他们喜欢“6”和“8”，“6”为顺，“8”为发，他们开张要挑吉日，卖货要卖6、8。

[管理沟通实战]

1. 小心不服输
2. 以名牌打开湖北市场
3. 头脑灵活，花样翻新快
4. 不要听他们做当头人
5. 给予面子
6. 注意其迷信的心态

十九、云南商人

[性格特征]

- 1 云南人做生意，一般做的是诚实买卖。赚的明白钱。
- 1 云南人不会耍小聪明、拐弯抹角、而是坦荡、直率、心里想什么嘴里就讲什么。
- 1 在与云南人做生意时，也应该以礼相待，不小气，不去斤斤计较，这是明智的商人和明知的做法。
- 1 云南商人特别不愿意任人去驱使。

[管理沟通实战]

1. 诚实买卖，不可刁钻。
2. 行骗要吃亏。
3. 不小气，不斤斤计较。
4. 待客热情，生意易做。
5. 尊重其劳动，费力项目多合作。
6. 有酒便是宴。
7. 不要强迫他做不愿做的事情。
8. 小心其小富其安。
9. 注重他们要安稳太平的心态。

二十、海南商人

[性格特征]

- 1 海南人有很强的保守主义。
- 1 针对海南人的保守，在与他们合作时，应注意新思想、新观念的灌输，利用其保守，抢占海南商人的市场。
- 1 海南商人喜欢投机，由于投机，海南商人多形成目光短浅的思维定势，在商场中，对事物的看法，他们往往是非此即彼，除此之外，都是“鬼话”。
- 1 海南人是受得了穷，但是吃不了苦。

[管理沟通实战]

1. 利用其保守，瞄准海南的市场。
2. 小心其投机行为。

3. 受得穷，但吃不得苦。
4. 崇敬尚自由，崇拜英雄。

二十一、安徽商人

[性格特征]

- 1 安徽人尚文的传统，培育了微商“贾而好儒”的品格。
- 1 安徽商人也重视把企业的成功希望寄托于官场上。
- 1 淮北人在做生意时，重信义，办事爽快，但契约观念不强，因而引起法律纠纷。
- 1 淮南人具有商业头脑，安徽大商人大多产于此地。
- 1 徽州商人在长期经营中相信“财自道生，利缘义取”。逐渐形成了“诚”、“信”、“义”、“仁”的商业道德。

[管理沟通实战]

1. 注意多打文化牌。
2. 要有儒商气派。
3. 给点政治利益。
4. 淮南淮北皖东皖西，要区分对待。
5. 提防其小农意识。
6. 注意微商的传统经商之道。

二十二、东北商人

[性格特征]

- 1 与东北人做生意决不可小气，该出手时就出手，这样，你才能与他们洽谈生意成功，赚足他们的钱。
- 1 与东北人做生意，只要做出些盛情投资，没有办不成的事。
- 1 与东北人做生意，首先要对东北人的脾气有所认识，这是与东北人做生意的基础。
- 1 与东北人做生意，一定要摸透他们要面子的心态。
- 1 要想到东北做生意，没有惊人的酒量是很难在商界立足的。

[管理沟通实战]

1. 要讲义气，重朋友。
2. 摸准东北人性格的地域文化性格特征。
3. 不欺“东北虎”。
4. 在“霸气”前不退缩。
5. 要豪爽大方。
6. 推销产品，要加“大”字。
7. 顺毛溜，顾全面子。
8. 多打外地货和洋货的牌。
9. 到东北做生意，没有惊人的酒量很难立足。
10. 无洒不成商，酒场谈生意。
11. 东北多开饭馆。

12. 善于挣小钱。
13. 小心受骗。