

# 选题：淡人做销售的顶级心法：不闲聊，只谈钱

## 特效标注规范

- 黑字**: 视频最终呈现的文字。
- 红字**: 需要重点突出或进行动画处理的**关键词**。
- 绿字**: 暂时保留，但可能因节奏问题最终被**删除**的句子。
- 蓝字**: 出场人物的**姓名或Title**。
- 黄字**: 需要剪辑师**插入画面素材**的提示。
- 浅蓝背景**: 用于标题中，高亮**重点行**。

## 置顶文案

i人做销售的顶级心法：不闲聊，只谈钱。

## 平台推荐语 (Feed Title)

前四大员工大实话：谁说社恐做不了销售？i人才是天生的成交高手！

## 标题

淡人做销售心法 | 不闲聊，只谈钱

## 人物介绍

Mia/香港城市大学研究生 前四大/银行资深从业者 | 10年港险经验带团队

## 正文

**内容**: 每次见完客户回家，我都感觉被掏空，一句话都不想说。很多人觉得性格内向做不了销售，但我告诉你，| **i人才是天生的成交高手**。

**内容**: 大家好，我是Mia。从**四大**到**银行**，再到现在的港险团队Leader，我一直是个典型的**淡人**。

**内容**: 以前我也以为，做销售就得是那种“社牛”，见人熟，能喝酒。| 但真的入行之后我发现，那些看似热闹的无效社交，其实是在**消耗你的能量**。{插入社交应酬的疲惫画面}

### (转场)

**内容**: 我有个习惯，跟客户沟通，**有事说事，没事绝不闲聊**。

**内容**: 我可以为了一个家庭保障方案，跟你打一个小时电话，深度剖析条款和逻辑——毕竟我是专业出身，这是我的强项。| 但我不会为了拉近关系去跟你聊八卦、聊家常。

**内容:** 你可能会问，这样客户不会觉得你冷漠吗？| 恰恰相反。你会发现，**淡人吸引淡人**。

**内容:** 我的客户很多是35岁左右的高知女性或企业高管。她们的时间非常宝贵，她们不需要一个陪聊的姐妹，她们需要的是一个**专业、高效、能解决问题**的顾问。

**内容:** 我的这种“不闲聊”的风格，反而成了某种筛选机制。它帮我过滤掉了那些只想找人解闷的无效客户，留下的都是**认可我专业度的高质量客户**。

**(转场)**

**内容:** 在我们团队，大家也都是这样。没有团建强制喝酒，没有无效的早会鸡血。

**内容:** 大家各忙各的，有事群里高效对接，没事互不打扰。这种“君子之交淡如水”的工作氛围，反而让我们团队的业绩和凝聚力都特别好。{插入团队安静高效工作的画面}

**内容:** 所以，如果你也是个i人，别因为不爱说话就否定自己。

**内容:** 在这个专业为王的时代，你的**冷静、专注和深度思考能力**，才是最稀缺的销售天赋。

**内容:** 你是i人还是e人？| 在评论区告诉我，i人是怎么搞钱的。

---