

投资移民有风险 选择中介需谨慎

随着中国经济的持续发展,很多高资产人士开始考虑把子女教育以及自己的生活平台向海外延伸。投资移民作为一种新兴的出国服务产品,越来越受到成功人士的追捧。但是,市场各移民公司的专业和服务水平良莠不齐。如何规避风险,谨防移民咨询中的陷阱呢?作为南京专业从事移民的综合性机构,侨业移民专家向广大消费者提醒:这三类中介陷阱得小心!

陷阱一:偷换概念,管中窥豹

这是有些移民公司在向客人介绍移民项目时常用的手法。要知道一个国家都可能有很多不同的移民项目,它们之间有着很大的差别。举例来说,加拿大投资移民就是个很宽泛的概念,能包容在这个概念之下的有多种项目。它们在投资额、投资方式、操作周期、居住要求等各方面都存在巨大的差异。如果没有移民公司的诚实介绍,普通投资者是很难分辨的。有的移民公司会利用这个概念的宽泛性,选择对自己有利的部分向客人做介绍,故意模糊视线。甚至会出现客人已经签约了,还不知道到底操作的是哪个具体项目就办理投资移民手续的情况。其实,全面了解各个项目非常重要。这样消费者才能从中选择最适合自己的投资项目和方式。

陷阱二:包山包海,无所不能

移民公司绝对不是万能的,当你听见大包大揽的承诺时,请小心了!比如说,承诺快速移民。我们知道,影响时间的主要因素是排队的长短和移民局资源的投入情况,移民公司所能做到的就是在材料准备的环节高效行动。超越实际情况的承诺

带来的只能是焦灼的等待和失望。特别值得警惕的是,如果移民公司承诺能帮你“搞定”材料中的一些硬伤,甚至离谱到资产不够他都可以操作,那么就更要运用常识小心分析求证。因为,造假是风险很大的行为,一旦被移民局察觉,您就可能和这个国家永远无缘了。

陷阱三:避重就轻,掩盖事实

在咨询的过程中尽拣好听的。在一些关键性的问题上避重就轻,这也是常见的手段。比如“移民监”的问题,市面上就存在着各种离奇的说法,不是教您违法,就是让您觉得这事儿很简单。“找个公司外派回国就得了呗”。这种貌似轻松的说法实际上就是误导客户的常用“障眼法”。

事实上,移民服务是一个专业性很强的工作,从咨询、定位、文案处理,到客户跟踪,安家服务都需要不同环节的专业人士参与。低价格+劣质服务的方式带来的不仅是体验上的不愉快,而且严重影响到您成功的机会。



我说真英语 英孚真英语大本营④

外贸英语篇 5种以英语达成交易的方法

谈判和销售是一项困难的工作,不要让英语成为你失败的原因。当你因为用英语谈判而苦恼时,参考一下下边的技巧吧。

灵活运用“你”

当与一位顾客说话时,试着开诚布公地说 you 或 your。你将会发现它较其他表达方式例如 “I think...” 或 “Let me tell you about...” 更能获得别人的注意。你可以说: “You’ll find that your English improves very rapidly when you study at English First!”

提供额外附加物

每一个人都有获得免费东西的心态! 如果有可能,试着在生意上给予一些额外的好处。这将让你的客户感到特别礼遇。可以使用这样的说法 “If you sign up for English First today, you can get one week free!”

提供证明

顾客有些时候会不相信销售员所说的话,并且可能导致两家公司之间的不信任。要让你的客户越来越信任你是很重要的,那就提供一些品质证明给客户看。你可以这样说: “Don’t just take my word on it.” 然后,提供一些证明, “Look at what these other people have to say.” 或 “Look at the rate of success. The numbers speak

for themselves.” 如果有可能,让客户试一试你的产品及服务也是非常有效的。例如: “Why don’t you try out English First yourself by signing up for a free trial?”

适当的提问

当你的客户有所质疑,千万不要胆怯。你需要聆听并询问他们问题,这样会让他们觉得你很诚实,像是 “What concerns do you have?”、“What’s holding you back?” 或 “What’s stopping you from signing up for English First today?” 都会让你的客户非常开心。

有协商意愿

最后,在你的客户分享他们所关注的事后,你必须要有意愿做一些妥协来满足他们。你可以这样来表达:像是 “We’ll lower the price, if you agree to pay cash.” 及 “We’re prepared to make this deal exclusive, providing you sign a 10-year contract with us.”

亲爱的读者朋友们,职场沟通空间无限。然而真正助你纵横职场,实现梦想的武器是一口流利的英语。现在登陆西祠“英孚真英语大本营” <http://b1165997.xici.net>,参与英孚4月商务英语主题月的讨论,都有机会获得英孚提供的精美礼品。4月报读,即可获赠价值高达8000元商务英语课程,分期学习更可专享零首付、零利息、零手续费。中心地址:新街口大众书局5楼,免费热线:800 830 3196(固话) 400 830 3196(手机)。更多精彩内容,敬请期待下期连载。集齐本栏目EF英孚4款logo,亲临英孚教育南京中心报读还有惊喜相送!

英孚教育还提供针对青少年儿童的英语培训,可前往以下中心咨询了解:

新街口正洪大厦中心:8471 7188
山西路龙吟广场中心:8345 3228

英孚教育 全球卓越英语培训专家
中心地址: 新街口大众书局5楼
免费 800 830 3196 (固话)
热线: 400 830 3196 (手机)

国家注册采购师考试报名开始

我省专业采购人才缺口十万,一个优秀的采购经理年薪15-20万,一个普通的采购员月薪在3000-7000元。

国资委权威认证机构颁发岗位资格证书,全国统一认证标准,网上电子注册,全国范围有效。

注册采购师,注册助理采购师,注册采购员证书已成为企业选聘、任用、晋升专业人才的重要依据。

特聘国内采购实践专家,高校师资主讲,通过率85%;未通过者免费重读重考,为学员推荐就业。

报名时间:84467483 网上报名查询:www.jspx.cn 石鼓路俞家巷21号建邺党校405

2010世纪留学教育展

2010年4月24日 13:30-17:00

金陵饭店中山厅

预约热线:86872226 83163900

世纪留学展三重礼等著您

“来就送,精美礼等著您”

凡参加展会送礼品袋和礼品笔一套,凡在前台登记信息客户另有精美礼品赠送!!!

“签约有理由”

凡在展会期间签定意向性协议的客户,交纳定金2000元,即可享受“世博全家行”世博门票一套(3张)

“欢乐探亲游”

凡在展会签定正式留学协议的客户,交纳首笔服务费5000元,即可享受“服务费8.8折优惠”或“免费探亲签证服务1次”

留学 高考
两不误

参展院校 >>>

- 美国 华盛顿,加州大学,迈阿密大学,东北大学,密苏里-哥伦比亚大学等
- 加拿大 约克大学,UBC,西蒙菲莎大学等十一所大学等
- 荷兰 阿姆斯特丹商学院,鹿特丹,海牙大学等
- 新加坡 国立大学,南洋理工大学,拉萨尔艺术学院,东亚管理学院,剑桥学院等
- 新西兰 UNITEC, 梅西大学, AUT 奥克兰理工大学等
- 日本 富士,国书,教育集团,玉川,ISI, 横滨国际教育学院,大阪翼路学园 名古屋 I.C.NAGOYA 等
- 西班牙 马德里卡洛斯三世大学,撒拉曼卡大学,加迪斯大学等
- 英国 谢菲尔德,格拉斯哥,利物浦,南安普敦等大学等
- 韩国 建国大学,中央大学,庆北国立大学,忠北国立大学等
- 澳洲 维多利亚大学,悉尼大学,UTS 悉尼科技大学,麦考瑞大学等

地址:南京市山西路128号和泰国际大厦908室

LANGXUNEDU 朗文·朗讯国际少儿英语 更懂中国孩子的全球英语教育

朗文·朗讯国际少儿英语

河西精品教育中心全新开业热招中!

3岁起 要求高的 上朗讯!

春季婴幼儿常规班,部分时间段即将满员开班,

预报从速,名满即止!

婴幼儿外教体验课正在进行中,本周限额20人免费,电话预约,名满即止。报名更有婴幼儿智能皮纹测试在内的1380元大礼包赠送!

- 权威机构出品,更懂中国孩子
- 首创360°贴身式教学
- 互动式英语教学手段
- 追求英语学习的实际效果
- 小班化,中西合璧专家授课

南京旗舰中心:洪武北路55号置地广场16层

置地电话:025—84765151、84765156

河西精品教育中心:云锦路45号万达金街东坊15楼301-305

金街电话:025—87712066、87712166

网址:www.langxunedu.com

西祠讨论版:<http://b1160824.xici.net>