

sales恋爱中的我们 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/250/2021_2022_sales_E2_80_94_E2_80_c31_250037.htm 一段时间的货代工作,让我体会到货代业务员是一项很有挑战性的职业,想想,把一个从来不认识的人变成你的朋友,到最后还要和他做成业务,我想这本身就是一门学问,是非常值得研究的.也感觉到每一次的走货都是一次使客户满意的过程.如果客户满意了,就证明此次走货是成功的.反之则是失败的.同时,经过这段时间的经历,觉的每一次的揽货更像是进行一场恋爱.从开始的初次交谈,接下来的互相熟悉,到最后的业务成功.很多方面都有其相同之处,只是行事方法不同而已.比如开始接触要给对方一个好的第一印象.然后时不时的给个电话.送声问候.来点感动.让对方注意你、信任你,到最后喜欢你.每一次的恋爱都是要用心去完成的,不然一定会失败的,同样任何一次的揽货也是要用用心去做的,否则同样会以失败告终.在恋爱中会碰到不同类型的对象,做货代业务员也会遇到各种类型的客户:1、 ”情豆初开型” 此类型客户是现在还没有出口业务,不过在不久的将来会打入国际市场,这时就要展现我们的耐心,时常送去点关怀,带去我们的温暖.让她时刻体会到我们的爱,当然最后是要成为她的 ”初恋”,因为初恋总是难忘的.2、 ”处女型” 此类型客户为刚开始有了出口业务,而又被你走了狗屎运碰到了.还等什么,机不可失,时不再来,毕竟现在社会处女比熊猫还少啊.同时也因为是第一次,我们一定细心观察,温柔对待,给她留个好影响.3、 ”少妇型” 此类型客户已经和别的同行有了一段时间的业务往来,但感情基础不是很牢固,这时我们做为 ”第三者” 去拆散他们,先经过一段冷

静的观察之后,发现他们的不和谐,同时表现出我们的优势,让她觉得我们更有依赖感、安全感.4、”老夫老妻型”此类型是那些已经和同行有了好几年的合作关系,他们互相之间都很熟悉,我们要想插一刀,困难很大,但俗话说的好:”一个也不能少”.有困难才有挑战,成功之后才有更大的成就感.5、”一夜情型”此类型为:你打过电话去,对方刚好就有货出,结果是她需要,你满足,一拍即和,成交!当然此种情况是可遇而不可求的.要想还有下次合作机会,就只能看你的临场发挥了.6、”水性扬花型”此种客户只要谁出的价钱低就给谁做.即要价格便宜有要稳定的船期,世上那有那么两全其美的事.只能是随缘了...综合以上各类型的客户,我们制定各种策略,各个击破,去捕获她们的每一片芳心.当然队伍壮大以后会有些管理混乱,这时要运用科学的管理方法,让整个”三宫六院、七十二嫔妃”充满生气和活力.而我们每天就生活在这种幸福的环境下,虽然很辛苦,但累并快乐着 100Test 下载频道开通,各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com