

秘书资格考试技巧心得：如何给客户送礼品? PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/258/2021\\_2022\\_\\_E7\\_A7\\_98\\_E4\\_B9\\_A6\\_E8\\_B5\\_84\\_E6\\_c39\\_258485.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/258/2021_2022__E7_A7_98_E4_B9_A6_E8_B5_84_E6_c39_258485.htm) 一、礼品分为几种类型：

- 1、实用型：笔、本子、领带、钱包、香水、打火机、各类球拍等此类最常用，了解客户爱好、性格，投其所好。客户比较容易接受，可以慢慢建立良好关系。
  - 2、摆设型：台历、招财猫（类似的有牛、羊什么的吉祥物）、“水晶摆设”等。此类多用于初始接触阶段，给客户有好的感觉，但因为礼物没有太多实用及经济价值，不会给客户留下太深印象。打单子的关键阶段，这类礼品还是免了吧，省的浪费。
  - 3、代币型：交通卡（当然是冲了值的）、手机充值卡、各类超市代物券此类礼物好处不用多说，送者方便，拿着实惠，是不可多得的好东西！
  - 4、奢侈型：手表、高级礼品，单子已经到了关键时候了，此时不出手要待何时？不过，切记一定要摸清楚客户的“爱好”，才能投其所好。
- 二、客户对待礼品的心态分析：
- 1、好面子型：此类客户感觉有人送他东西，在家人、朋友面前特有面子。那就要注意，送的东西要能够拿得出来的，比如过年过节，可以大包小包往家拿的；平时常用的，有意无意跟亲戚朋友说：“供应商送的”，至于是什么具体东西，自己想吧。
  - 2、图实惠型：此类客户就是的茶壶里煮饺子心里有数就行了，还是来点实惠的吧。
  - 3、借机生蛋型：此类客户比较难缠，不过，好在他的要求一般不会太超预算。
  - 4、狮子开口型：这类一般是某个单子的关键人物，呵呵，平时想送你都没机会送，那还不赶紧的！
- 三、送礼品的方式方法：
- 1、直接带去客户公司送给本人。 2

、交给秘书或前台代转（当然要注意包装，不能走光哦）。

3、快递！（同样注意包装问题）4、约客户出来坐坐，同时送上。5、交与客户关系亲密且放心的第三者代送这几种方式根据礼品价值大小、人物级别、事情关键程度综合考虑，搭配使用，没有很标准的做法，总之一原则：客户收着方便（换位思考很重要）。还要记着，不是自己当面送的话，事后一定要打个电话明示或暗示此事情！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](http://www.100test.com)