

销售技巧：别让人以为你是骗子 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E9_94_80_E5_94_AE_E6_8A_80_E5_c123_288552.htm 我们工厂主要做蚕丝被，因此看到阿里上关于蚕丝被的求购信息，我都非常关注，结果往往令人失望。最近的求购蚕丝被的信息及本上都是安徽XX县XX物资处，求购大量蚕丝被，我一看这些求购信息，立即关掉该窗口，虽然我做着一行半年不到，但是前辈们曾不止一次告诉我，警惕网上骗子！而该类骗子通常自称某某物资处，需要紧急采购大量蚕丝被，常家与他们取得联系后，他们通常会要求厂家带上样品，去他们单位相谈合作事宜，如果厂家真地去了，那可能请客吃饭送礼，到该谈合约的时候，买家都不见了。我们老板在创业之初曾经带上样品去谈了好几次，结果都是一样：被骗掉几千甚至几万块钱，买家就失踪了，俺们老板两手空空回到工厂。这可是惨痛的教训，老板经常会给我们将他当时的经历。所以，看到类似的求购，我们是不予理会的，这倒好，他自己找上门来了：上周六，一个自称安徽XX县XX物资筹备处负责人的任世杰先生，给我打来电话，说：我们要给员工发福利，需要1000条蚕丝被，你先给我报个价钱！”我询问清楚了他需要的尺寸及规格，给他传真了报价单。本来对安徽的购买蚕丝被的询盘我就不报任何希望的，但是因为这位任先生是主动打电话来的，所以我给他传真了报价单，但是之后我也没给他联系，甚至没有传真确认。星期一大早，这位任先生又打来电话：“刘小姐，你的报价我们看了，我们决定定购这款351元/条的，你看，我们1000条被子说大不大，说小不小，我们觉

得你的价格非常合适，你们赶紧派人带上样品过来，我们谈谈合作的适宜！”晕，这么心急的骗子，也不和我讲讲价，直接就要带样品面谈！“任先生，用不着这么急得，要不你先把样品费打过来，我把样品给你寄过去，你看了要满意了，我们在谈后面的事情？”“不用了，你直接带样品过来就行了，你看，我们要的也比较急，你们过来我们谈好了，就直接派人给你们付定金，办手续！”“我想面谈，我们是没有时间去的”“你们工厂又不是你一个人，你随便叫个人来就行了！”再晕！是在不想浪费口水了：“任先生，以前我们工厂也带样品去和客户面谈过的！”“噢，这样的，我知道了！”电话“通”的一声被挂掉了。不是我有偏见，很多人都说安徽穷，怎么就那么多大厂矿在不停的采购蚕丝被（国内目前还有很多消费者接受不了蚕丝被的价位），而且他们的需求量基本上是很大的，在阿里网站上发的求购信息都是一个模式：安徽省XX县XX工矿物资筹备处，紧急求购蚕丝被，数量1000条以上。我想说的是：安徽的这类同志们，可不可以这点正当的事情，免得大家一提起来就说安徽的都是骗子，不要因为你们这一小部分人的德行，破坏了所有安徽人的形象！虽然我不是安徽人，我替大部分安徽人感到不公平同时提醒刚入行的同志们，不要因为求单心切而上当，一定要谨慎对待你的准订单！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