

业务，你是否为它欢喜为它忧？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__E4_B8_9A_E5_8A_A1_EF_BC_8C_E4_c123_288763.htm 我是业务新手，因为去年是做采购，所以还是想把做采购时对业务的一些看法写出来。网上的朋友都说我做过采购来做业务可能更好，更能懂得采购的心理的。其实都差不多，懂得做人，能把人做好，相信努力后也能把业绩做好的。我做采购时是很老实也很坦诚，我会给供应商一定的利润空间，供应商是和我们合作，要合作就应该有双赢，就像我现在做业务一样，追求双赢，没有利润的生意我也不会做，但是赚多赚少是另一码事，有赚就不错了，能赚多是你的本事。现在哪行的生意都不好做，还有采购回扣的那一关。不过以前我的供应商还是不亏的，因为我不收受红包什么的（上司教导有方）。一般产品的市场行情大家都会有所了解，一分钱一分货这个行情谁都懂，只要供应商的价格不会太离谱我只会意思性的确掉一些个尾数就可落单，但产品质量一定要保证，要不向上面交不了差的。对于打进厂里的推销电话，说真的心情好不忙时还是会比较委婉的谢绝，或是有意向的可约定来厂里面谈。但是心情不怎样或是很忙的时候接到推销的电话就不会那么好运了，也许一窝气就撒在我们业务员的头上了，等过后你觉得不好意思的时候。推销的人已经很委屈的被你挂断了电话。讲了这么多其实是想说做业务其实并没有那么难，电话推销和网络营销都是最有效也许是最直接的一种方式。用好了，努力了，可能业绩就要出现了。虽然我现在业绩不咋样，可是信心还是很十足的。阿里网络营销更是一个好的平台

，特别是贸易通这个良好的沟通工具，一个招呼打过去，别人就能看到你是哪行的做什么产品，人家有空有这些个意向可能马上就会和你沟通，最主要的是不会太反感你。不反感就代表着有沟通的空间，成功的可能性就会大些，你可隔几天的的在贸易通上问候下，也不妨碍他做事也不会忘了有你这个人存在。就算他当时有点忙没能及时回复你，等有时间他还是会礼貌性的答复你。这样就算别人拒绝了你，你也不会觉得怎样，心理至少不会太难过。如果是电话打过去别人正在忙一句不须要就挂断了你的电话，如果是我是会难过的，而且断了你再次联系的后路。这些都只是我做采购两年和做业务三个月的小小个人看法，希望能对业务同行们能有所帮助。业务工作，很多朋友爱之也忧之！大家也可分享各自的业务经验，互相学习！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