

外贸英语-接待老外客户全过程1 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_A4_96_E8_B4_B8_E8_8B_B1_E8_c28_33473.htm 一 准备阶段 客户是英国的，巴基斯坦人，已经和我司有5年的生意往来。或许，长期客户也有自己的不足和好处，同时表现为：相同的价格，相同的方式，相同的细节，相同的好客。我知道他是我司的长期客户，也很重视，虽然我老板的女儿说：这个客户很火的，产品又难做，付款又不好。但做为我，我只能认真负责地接待他，报价，说明原因，推荐新产品，不厌其烦地给他解释。相同的价格--这是我最郁闷的地方 五年来，我司给他的价格都是同一价格，即使原材料一涨再涨，从7000元一吨已经涨到17000一吨。我不知道自己是不是生不逢时？反正，查看2001年的价格，2002年的价格，2003年的价格，2004年的价格，2005年的价格。唯独今年，我司的价格要涨价，而且每个产品的单价要上调20%左右，对于客户，对于我都是个天大的难题。于是，我很担心，怕生意就这样FIRE。我更加努力地从事其他方面来弥补，比较新产品的推荐，包装的改善，亲切地解释着所谓涨价的原因。我查看了5年来的一切记录，包括MAIL的来往，包括档案的积累，包括客户的喜好，包括客户的细节要求，包括客户的付款,产品的专业术语，产品的外观处理，产品的特别工艺。2个月来的产品积蓄和2年的外贸经验，我能考虑进去的，我全部作为考虑，为准备跟进这个客户，我陆陆续续准备了5天左右。终于，来访者哥，EMAIL给我：My brother Mr. Amar Jalil is in Wenzhou now, you can contact him. His mob. no. is 0131****2115. Regards.

于是，一阵惊喜，以良好的心态去迎接这位让我重视也让我担心的客户。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