

外贸指导：像敲开女人心一样地来敲开外商的心 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\\_E6\\_8C\\_87\\_E5\\_c28\\_33830.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_A4_96_E8_B4_B8_E6_8C_87_E5_c28_33830.htm) 看了这个标题，首先不要以为我是情场高手。因为，我这方面一点也不行，是没有任何文字可以写的。但是，在和外商交往业务中，凡是和我有过业务沟通交往的外商，特别是那些和我见过面的外商，只要他们真正有需求，我就有办法敲开他们的心，来和我进行生意往来。首先，正如追求心中至爱的女人一样，一定要在外商面前展现自己最优秀的一面，让外商能够对你产生好感。这好感极其重要，没有好感也就没有交往的继续。那么哪些是我们要在外商面前表现的呢？也就是哪些是好感的要件呢？第一：及时地来回复外商的需求 记住：追求外商的人如追求你心中至爱的女人一样，后面有很多，可能是一个排，一个团，甚至一个军。我们必须第一时间乘虚而入，在外商面前表现自己。就像你想引起心中至爱注意一样，第一次露脸永远比第二次露脸的机会大。而外国商人的时间观念往往比中国人强，在过去和客人交往中，我经常被客人赞誉的是我很及时，很有速度。就是这及时，速度赢得客人的注意，到最后客人说他们的任何问题总是能够在第一时间内得到回复，不像其他供应商的回复很慢，要等待。要知道：客户往往急需我们的第一时间回复来满足他们客人的需求，而他们往往也和我们一样面临很多竞争者。所以记住：及时是第一要义！第二：专业地来回复外商的需求 我要用多一点的文字来说明专业。因为过去很多网友不知道何为专业？专业：我认为，专业的源点应该是来自对自己所从事的行业领有

了非常深入并且广泛的透彻了解。专业的定义应该是专门行业的专门作业，所以不同的行业应该也就有不同的专业。但是，你要形成自己你所在行业的专业感，必须具备以下3个要素：精确，速度，细节。精确指的是：对客人的问题一概清楚地回复，不了解的要问清楚后再回复，而且回复要为未来负责，不能随便变动，更改。速度，我在前面已经说了它的重要性，但是要产生速度，自己必须有个好的时间管理，自己要分清工作中的轻与重，急与缓。记住千万不要整日忙于客户跟踪，而最多的时间应该是花费在新的客户开发的回复及沟通上。细节，这是很多外贸人往往忽视的，而细节恰恰是外商注意的，就像你心中至爱的女人注意细节一样，否则她会说你粗心大意，照顾不周，甚至怀疑你不爱她。外商沟通中那些是细节呢，那也要看外商的关注点：通常就是你的后续服务，你的说一不二，你的诚实真实等等。其次，将好感延续下去，要像听你心中至爱的女人一样来聆听外商的需求。记住：关注外商的需求是你唯一的任务。不要多说，而要多听，多看。期待外商的回复不要被动等待，要多问，勇敢地问。第一：要多听，多看，用心地听，用心地看。特别是和外商面对面的沟通中，设法让他们多说话，自己多听听他们的需求，多看看他们EMAIL里关注的问题。最好准备一张纸条，将外商的问题一个个列出来。就像解决复杂的方程式一样，满足所有条件后才能成立。而针对每个问题一定要有问必答，不清楚的问清楚后再次答复，不得有任何马虎，这样才能体现我们的真实感。如果外商的感受觉得我们很真实，很负责任和我们交易比较有安全感，那么这已经接近成功了。而这点恰如你心中至爱的女人对你的要求一样。要满

足外商的关心点，解决问题，直到恋上你们！第二：期待外商的回复，不要被动得等待，要多问，勇敢地问。很多时候，外贸人往往被动地等待外商的回复。搞含蓄，搞得自己很累。在满足外商的需求后，就要勇敢地问有没有定单？何时能够确认定单？何时能够开始执行合同？何时能够支付货款？等这样的问题。这样一来就可以知道这场恋爱的最终结果。你不去问，你可能要处于被动的局面，因为好的感觉也要趁热打铁，不能让感觉冷却！人与人什么最重要？感觉最重要！而保持好的感觉必须在第一时间内把握。如果，停而不敢问或不问，可能你的竞争对手已经在向外商献媚了，献情了。可能你的感觉被竞争对手替代，找都找不回来。这就像你心中至爱的女人一样，如果对你感觉冷淡了，那你就有危险了。所以要勇敢地问，问应该问的问题。千万不要被动地等。我相信只要是真诚的外商肯定会给你答复，如果不给你的答复，那么他可能不是你所成交的对象，他可能是浪费时间你的时间，也可能在未来某日再和你继续缘分。再次，勇敢地问外商，也可以让我们知道何时再继续跟踪外商最为恰当，也可以留出更多的时间来继续寻找新的客户，也可以提供你的工作效率。最后：我要强调的是千万不要吊死在一颗树上，每天都是新生活。而大部分外贸人在业务中，真的能够掌握好以上的小技巧，积累实战经验就能够敲开外商的心，就可以赢得外商的欢心，就可以赢得外商的定单。当然，现实中，不同的人操作的过程给外商的感觉都不同，可能有点人立即见效，有的人却依旧遭受失败。比如你敲开了心，而你们没有结成良缘。这就是失败了。我请你们立即收拾失败的心，继续重头再来。但是，要分析你失败的原因，哪些

地方导致你失败，总结一下，然后继续你的第二次追求。失败后，也不要为失败而沮丧，我最喜欢的是刘欢的《重头再来》这首歌曲，来忘记失败,来新的一天开始。而这如同追求你心中至爱的女人一样，纵然你倾情付出，纵然你使劲全身心术，可能依旧得不到她的芳心。这其中原因很多，多的我无法列举出来，可能是客观，也可能是主观。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)