

外贸指导：用初恋的冲动去谈客户----技巧篇 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_33834.htm 作为一个外贸业务员也有1年半了,对于前段时间的付出,多少也有了收获,不至于望着天的光棍!业绩不是一只独秀的情场高手,也有固定恋人稳定家庭!日子虽没有汽车洋房的惬意,但也不至于风餐露宿的狼狈,同样是新人一个脚印,一个脚印的走下去,一切都会好的!这是我的一点心得和大家分享!我对客户都感觉是在找青年里的初恋的感觉,暖暖的,没有欺骗,人家问我什么我的会告诉,毕竟一笔成功的生意就像是一场成功的恋爱,总后两个人可以走到一起,现在面料市场的拼价都很凶,但是拼到最后吃亏的还是中国人,老外可以不要价格低的,现在讲克重,克重不到,我不要.然后就损失一点定金,让你的现货变库存,你又能耗多久?以次充好,不是我们泱泱大国的强项,但是我们常常就是犯了这样的错,让原本纯真的恋情,变的不诚恳!接下来的恋爱还怎么谈?客人永远都不是笨蛋,更不是智商和情商在你之下的傻瓜!很多的东西还是透明化的恋情会博得客人的爱和理解!有话就在桌上说,大家都明白,你要去南美市场的价格底,我的品质就是这样的,你看看行不行?去欧洲市场的价格高,但是品质有保障,这样的问题在桌面上就大家都说清楚,这样是最好的,不要到除了问题在问题才说话,这样分手的机会一定很大!除非你真的是有你自身的魅力和优势,她还会留下,但是彼此之间都已经不在有一种叫做真诚的东西!假使,有一天出现了一个和你一样有实力的人,客人依旧会选择重新开始一段感情!一段没有欺骗的感情,这样你的客人就会离开你,寻找一个更合适的人,开始合作! 做

人,做事,找客户真诚一点,最会有一天客人会记得你,在合作的时候,有言在先的问题,他也会体谅你,配合你一起解决问题,这点我深有体会,我的一个客人,在我刚开始合作的时候,我一直很积极的配合他的工作,就算是在晚我也会将样品拖车给他,色卡打了之后也会很好的配合接下来的工作,就这样恋了5个月给了我一个40HQ的柜,在生产中我也有我的失误,他还能理解和体谅我也真的很开心!终于在今天晚上我们的柜进舱了!希望在以后的日子里,这样的事情我们可以再一起好好的渡过以后的难关和困难!谢谢大家和我在一起走接下来的路!谈客户一定真诚一点,以后的道路真的会宽很多,还没有开始恋情的业务员,不要着急,心急了就不会自然的面对客人,就只有无聊的一夜情,以后又要在找.与其一夜的激情,还不如长相守的安稳!只要你不要急,真诚,一定会遇上好的客人的!此文献给所有急于找客人的新业务员!心态好一点,做人真一点,四体勤一点,客人会的!千万不要眼红人家的客人,因为在你之前已经投入了很多的真诚! 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