

两段哭笑不得的“国外客户寄样品”的回忆 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_E4_B8_A4_E6_AE_B5_E5_93_AD_E7_c28_33848.htm

(一) 国际贸易必然需要经历；报价和寄样品的过程。有许多次由于国外客户的原因而停止了此业务。他们或者是没有信誉，再也没有回答，造成了没有部分继续开展此业务的结果，同时，给我们出口公司的信誉带来许多负面影响；譬如今年春天，有笔220万件的文化衫，起初国外客户要样品非常急，说：“必须在3天里面提供颜色样”当时是非典流行的危险时期；我联系了，在预定时间交给这个国外客户。到现在也没有下单，生产工厂原来非常信任我个人的‘商业人品’，可是对于此事和对于他的询问，我无话可说。

(二) 三天前，我又听说了令人‘啼笑皆非’和‘哭笑不得’的关于‘国外客户寄样品’真实的事。我们公司和国外的中东有业务往来。今年春天，他们在国外紧急需要纺织品和非纺织品的样品。我们公司，包括我在内非常重视此业务，因为该客户是某局党委书记介绍的，应该属于销售学中的‘缘故法’吧。该客户在上海有办事处，由他的哥哥担任主任或者干脆就是负责人。我们非常辛苦，联系和生产出符合该客户要求的样品，有好几件啊，亲自送到该客户上海办事处他的哥哥那里，有耐心等待此许多业务的下单，甚至曾经在兴奋计算巨大的利润。可是，始终没有下来啊。后来，该客户专门到国内来了，我公司f总，是我商业合作伙伴，他接待并招待了他们。在提起原来寄纺织品和非纺织品的样品和什么时候下单时候：该客户说：“没有收到啊”，并且说，“他的国外客户也曾拼命催过他

’。我公司f总奇怪：‘早就寄出了...’；事情显然明朗化了，是上海有办事处，他的哥哥因为心疼600元寄费而没有寄。大家没有话说，对于如此私人亲属关系的不负责，我们有什么话说？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