

成功做外贸的小招式 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__E6_88_90_E5_8A_9F_E5_81_9A_E5_c28_33873.htm 如何做一个成功的外贸人士？如何在外贸工作中取得更大的利润？这是每一个外贸人员所关注的，希望几点小技巧会为更多人的带去帮助。向沟通对手表示善意与欢迎 --I will arrange everything. 如果沟通是由你发起，提供对手一切的方便，能使沟通一开始便在友善和谐的气氛下进行。尤其是当你的沟通对手是远道而来的，你热心地告知他：“I will arrange everything.”（我会安排一切。）不但表现出你的诚意，也能使他在不必顾虑食宿等琐事的情况下，专心与你进行沟通。沟通进行中应避免干扰 No interruptions during the meeting! 如果沟通的地点是在你的公司，那么请叮咛你的部属，勿在沟通过程中做不必要的干扰。因为过份的干扰会影响沟通的意愿和热忱。资料须充实完备 We have a pamphlet in English. 具体的物品通常比口头描述更有说服力。当客户听到你说 “We have a pamphlet in English .”（我们有英文的小册子。）或 “Please take this as a sample”（请将这个拿去当样品。）时，一定会兴趣大增，进而问你许多和产品有关的问题。如果你平时资料搜集得全面，便能有问必答。这在商务沟通上是非常有利的。要有解决问题的诚意 Please tell me about it. 当客户向你提出抱怨时，你应该做的事是设法安抚他。最好的办法就是对他提出的抱怨表示关切与解决的诚意。你的一句 “Please tell me about it”（请告诉我这件事的情况。）或 “I ’ m sorry for my error and assure you I will take great care in performing the work”（我为我的错误感到抱

歉，并向您保证，我会尽全力处理此事。)令对方觉得你有责任感，也会恢复对你的信任。随时确认重要的细节 Is this what we decided? 商务洽谈中，一牵扯到金额、交货条件和日期时，除了洽谈当时要用口头复述加以确认外，合约拟好后，更要详细地过目一遍。一旦发现疑点，应立刻询问对方 “Is this what we decided?” (这是我们说定的吗?) 合约内容真的错得离谱，就应告诉对方 “I ' ll have to return this contract to you unsigned.” (我得将这份合约退还给你，不能签名。) 以示抗议。任何合约上的问题，宁可罗嗦一点，也决不可含糊。听不懂对方所说的话时，务必请他重复 Would you mind repeating it? 英语不是我们的母语，听不懂是很自然的。听不懂又装懂，那才是有害的。其实请人家重复或再讲清楚一点并不难，你只要说 ” Would you mind repeating it?” (您介意再讲一遍吗?)，相信对方不但会再说一遍，而且连速度都会放慢些。如果你还是没听懂，那么仍然要用这个老方法：“ Could you explain it more precisely?” (您能解释得更明白一点吗?) 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