

做成功外贸人,你的心理准备了吗? 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\\_81\\_9A\\_E6\\_88\\_90\\_E5\\_8A\\_9F\\_E5\\_c28\\_33889.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_81_9A_E6_88_90_E5_8A_9F_E5_c28_33889.htm)

- 1、每天起床, 洗漱的时候, 背诵十大成功信念一次。
- 2、吃早饭的时候, 把今日的计划在脑子里过一遍, 明确自己今天的主要工作。
- 3、出门前, 面对镜子, 大声说一句: “我是最棒的” 或 “我是最伟大的推销员” 或 “我一定能成功”。然后, 扬一下拳头, 潇洒出门。
- 4、出门见到第一个人, 对他真诚地说 “早上好!”
- 5、出门见到第二个人, 对他真诚地微笑, 再打一个招呼。
- 6、出门见到的第一个要打交道的人无论是出租车司机还是自己的同事还是自己的客户首先赞美他30秒钟, 不要期待回报。
- 7、只要有时间, 就看看自己的计划手册你可以把当日的计划做成一张小纸条, 放在随身的口袋里。
- 8、先做当日最有希望成功的事情。享受一下成功的乐趣。
- 9、为今日第一次的成功, 在心里呐喊: 太棒了, 这么容易就成功了!
- 10、为今日第一次的不成功, 在心里说: 原来这样做不好, 我知道了, 下次一定会改进!
- 11、对你微笑的人, 还报一个微笑, 外加一个问候语。
- 12、对你冷冰冰的人, 多几个微笑, 把腰板挺得更直一些。
- 13、最成功的销售, 10分钟内搞定。超过30分钟, 生意很难做成。
- 14、去约见大客户, 等待小客户来。
- 15、大客户重在服务, 小客户重在质量。
- 16、谈话之前, 要知道对方想要什么。
- 17、只谈客户关心的问题。客户不问, 不要添枝加叶。
- 18、谈话多听客户说, 做一个好的倾听者。
- 19、如果谈话不成, 一定问一下 “真正的原因是什么”, 请求对方帮助自己改进工作, 回头好好总结。
- 20、谈

业务之前先谈认同度对方最认可的是什么，就先谈什么。 21、提前知道对方认可什么，并精心准备谈话。 22、认同度不要海阔天空，随时准备拉近业务内容。 23、有些客户需要3年努力才能成功。那就不要太着急谈生意。 24、抓住群体里“有最大认同度的人”，他就是“有核心影响力的人”，他往往能促进你的业务延伸。比如家庭的当家人，企业的大老板，部门的“万金油”，行会的老大等等。 25、你80%的业务收入一定来自你20%的客户。 26、用80%的精力服务好那20%的客户。 27、客户成交，是生意的真正开始，而绝对不是结束。 28、你的客户群越大，你的价值就越高。 29、保持与你的客户的沟通，在他重要的日子或时期，送点礼品或去看望他。切记，礼品不要贵重，只代表心意。 30、每年至少给自己的客户和潜在客户发一份贺卡。 31、每年至少给自己的朋友打一个电话。 32、每个月跟自己的父母沟通一次，汇报自己的进展，了解他们的近况，表示你的关心，最少三个月给他们寄点钱或礼品，争取一年多回家看他们几次。对父母感恩，就会对客户尊重。 33、你的最大业务量来自你最熟悉的区域。 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)