

外贸新手如何克服自己的心理障碍7招 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_96_B0_E6_c28_33897.htm

1、停止把自己的处境怪罪于外在的环境：问题不在风雨、汽车、电话或商品，而是你！你所做的每件事，你都可以选择，选一个更好的途径但不要怪崎岖难行，换条路走走看！（因此不要怪局势弄人，要改变局势。）

2、停止把自己的处境怪罪在他人头上：为自己与自己的行为负责，这儿有个经验谈：如果你一直怪罪别人，下场如何呢？八成错的不在他而在于你。

3、每天去进一步了解你的客户或潜在客户：不论是预防问题的发生或处理问题，它都一样具有强大的威力。如果你在电话上联络不到潜在客户，那是你的错，因为你自己已没弄清楚什么时段才能找到人。所以，弄清楚打电话的最佳时刻，客户下决定的最佳时机，再三确定每一个承诺。

4、坚持下去，直到你获得答复：顾客会尊敬一名锲而不舍的营销人员。如果完成一笔营销需要五至十次的接触，你有没有能耐坚持下去？即使答案是“没有”，至少你还知道自己的斤两。

5、了解自己的现在，或自己的将来：管理你的时间，午餐要与客户共进，而非友人，另个，要保持完美的记录；如果你对准客户或客户了解够多，以后的追踪就很容易，很好玩了。

6、天天练习你的技巧：不论是录音带、书籍、研讨会，书与录音带是永远看不够、听不够的。我向你挑战：每天自我充实一个钟头。一天一个钟头，一星期七天，一年就相当于九个星期的量。下一次当你不经意地想转电视看的时候，想想看你能做什么来加强自己的注意力与知识底子。

7、以解决问

题为导向：与其钻牛角尖或是陷在问题堆里，何不花同样的时间设法解决问题。我发觉以解决问题为导向的行事方式，比任何哲理都受用；事实上，每一个阻碍都意味着一次机会-----如果你认真地寻找。但如果你太专注于解决问题，机会就会与你擦身而过。 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