

外贸报价单中的商务英语三 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/34/2021_2022__E5_A4_96_E8_B4_B8_E6_8A_A5_E4_c28_34021.htm 第三章：报价技巧

(Skills) 一、因地制宜，考察诚信：如印度或巴基斯坦的客户喜欢采用30天或30天的远期信用证付款；二、先报FOB价，再报CIF价 A，与同行比产品的价格或性价比；B，与同行比货运、保险费用优势；三、综合考虑，权衡定价：A，支付能力、资信程度；B，性格特点；C，产品行业品牌地位；D，灯饰行业淡、旺季；E，订单大小、交易规模；F，经营模式、经营能力；G，做好成本和盈亏核算；四、实地考察，买家放心 A，实地参观厂房、门市；B，参观实际的作业流程；C，设备实力、技术实力；D，工厂规模、生产规模；五、专业报价，赢得信赖 A，专业技术参数和工艺；B，专业图纸和相关说明；C，适合市场行情的报价；六、先充分了解市场信息 A，各地区市场分布信息；B，行业产品的供求状况；C，本厂产品的市场地位；D，所在国政策、关税、外汇管制及国际惯例；七、立足买家，换位思考 A，考虑客户的实际利益；B，考虑客户的习惯做法；C，考虑客户的政治文化背景；D，详细了解买家的现有需求和表面需求；E，挖掘买家对物流方案、设计能力、配套；F，服务能力等方面的潜在需求；G，了解买家的兴趣所在，如：热销产品，新颖产品，低价产品，性价比高产品，投资回报率高的产品，希望长期开展贸易合作等等。八、有效沟通，知己知彼 A，沟通方式：电话、传真、邮件、聊天工具、面对面洽谈等；B，沟通过程中表达要简洁、明确、严谨、专业

、富于针对性；C，沟通过程中要突显本工厂及产品独一无二的优越性或独特卖点；D，回复客户要及时和诚恳，讲究诚信。对于不便回答或一回难于回答的问题，也要E，建立潜在客户资料及跟进记录档案；九、定期催促，及时提醒如：为什么客户对你的报价或寄样没有回复？A，对你的样品不满意，或对方有更好的替代品；B，你的样品还正在寄送的途中，或正在检测过程中；C，虽然对方已将你的样品资料归档，只是没有及时回复你而已；D，对方的作用模式严谨，或拖沓冗长；E，对方是新起步公司，或产品为新项目；F，看对方询价是否有诚意，要求寄样是否具有针对性，不会像有的客户那样为了收集样品，表现出对很多样品感兴趣，询价和寄样的要求一提就是一大堆。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