

2007年报关员考试每日一讲(9月30日) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/460/2021_2022_2007_E5_B9_B4_E6_8A_A5_c27_460459.htm 如何轻松应付客户索要样品 样品寄出之后等到回音的过程是比较痛苦的。有些客户在没有得到样品前，天天催着样品。等收到样品后，会有很长一段时间不会理你。许多的业务员都为此感到苦恼甚至。其实这大致有四种情况：1.和自己打交道的是贸易商，不是最终的用户。这样的情况相信很多公司都遇到过。贸易商要把样品提供给最终客户，用来给他们试用，要不展览。他没有理你，是因为他也在等到客户的回复。遇到这种情况，由于双方有着共同的利益，所以，可以多抱有一些希望。另外不妨多催催他，定期打上一个电话，也不会引起反感。2.可能是客户收到样品感觉到不满意。如果是这样的话，应向客户了解情况，尽快更进产品。3.也可能是由于初次打交道，客户往往会把样品拿去检验。比如说纺织品，他会检查成分。如果是电器的话，就要求进行有关相关的认证。这往往需要一定的过程，遇到这类情况就不妨等一下。也有可能是客户对寄过去的样品满意，但不满意相关的交易条件。这就需要双方做出进一步的沟通。4.当然不能排除有些客户可能只是收集样品。他实际上已经找到了更好的替代品，或者把你的样品放到他们的数据库里面。作为资料整理而没有其他的意思。有些可能还会找些借口应付你，遇到这种情况就不要抱有什么希望了。只有正确的对待客户的询价和关于索样后的后续事宜并且做好相应的准备，才能更好的获得客户的好感，获取最后的胜利。 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