

拜访客户维系合作关系 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/57/2021_2022__E6_8B_9C_E8_AE_BF_E5_AE_A2_E6_c39_57155.htm 中国是礼仪之邦，春节前拜访客户是通常的做法，有些人将其视为例行公事，但我们应该对此有所改善。如何做才更有意义？我给你一些建议：区分不同的对象如分销商与直接用户，决定不同的拜访方式，想想他们与我们合作是基于什么样的目的，以及他们将给我们带来什么样的利益。这或许会显得世故了一点，但没办法，“在商言商”嘛。我建议，在拜访客户之前，将客户与我们成交的记录单整理出来，在拜访时将这份记录单送给他们，这样可以增加我们讨论的共话问题。我认为，利益是大家合作的基础，沟通方式是强劲润滑剂。本着尽力给客户带去利益的心态去拜访客户，才更有利于长期合作。主要客户为什么和我们保持合作？这个问题看起来简单，实际上可以探究客户的思想及动机和要求，你可以问以下问题：1. 为了我们将来更好地合作，我还可以做些什么？2. 如果我满足了你们的需要或超过你们的期望，你公司将如何获益？3. 你认为如何改进我们的合作？拜访客户的时间最好在年前完成。这样的拜访不仅是礼节，更是一次很重要的客户调查，由此我们可以调整新一年的经营策略及具体做法。最聪明的办法是让客户教我们如何进一步改善关系，从而获取利益。当然，拜访客户时可以带些礼物，但不要落入俗套，如送给客户一些印有公司介绍、标志的笔记本、台历等就比较好，它能让客户在新的一年中都记着你。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