

2006揭秘--销售新手这样来上路九 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/64/2021\\_2022\\_2006\\_E6\\_8F\\_AD\\_E7\\_A7\\_98\\_c40\\_64806.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022_2006_E6_8F_AD_E7_A7_98_c40_64806.htm) 推销准备工作做好以后，就进入推销活动过程的下一个阶段--访问顾客。访问顾客主要包括拟定访问计划、约见顾客、介绍产品和激发购买欲望等。

1. 选择好当天或第二天要走访的具体顾客。视工作时间与推销产品的难度以及以往的推销经验来确定人数，从你所拟定的潜在顾客名单上挑选具体人物，可以根据交通和顾客地点来选择几个走访方便的顾客作为一个顾客群。这样有利于节省时间，提高效率。
2. 确定已联系好的顾客的访问时间与地点。如果你已与某些客户取得了联系，那么不妨根据对方的意愿来确定访问时间与地点。一般来说访问时间能够预约安排下来将有助于成功，而访问地点与环境应具有不易受外界干扰的特点。
3. 拟定现场作业计划。这一部分是针对一些具体细节、问题和要求来设计一些行动的提要。拟定介绍的要求。在对产品有了深入了解的情况下不妨交产品的功能、特点、交易条款以及售后服务等综合归纳为少而精的要点，作为推销时把握的中心，设想对方可能提出的问题，并设计回答，对于经验不丰富的推销员一定要多花一些时间在这上面，做到有备无患。
4. 准备推销工具。在推销时除了要带上自己精心准备好的产品介绍材料和各种资料如样品、照片、鉴定书、录像带等等，还要带上介绍自我的材料如介绍信、工作证、法人委托书、项目委托证明等等，带上证明企业合法性的证件或其复印件也是非常必要的。如果公司为客记准备好了纪念品也不要忘记带。最后当然还应放上一些达成交易

所需材料如订单、合同文本、预收定金凭证等。如果面对的是一项较为复杂的推销任务或开发新的市场，可以成立推销小组。小组推销可以将对手的注意力分散，可以给每个人留下一段思考时间、经验上相互弥补，相互促进。如果准备以推销小组来进行推销，那么必须进行小组推销的规划。

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)