

广交会英语:展会上与老外沟通的小技巧 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E5_B9_BF_E4_BA_A4_E4_BC_9A_E8_c96_645800.htm 我们的老外贸都知道了，在展览会上我们能碰到各种各样的买家。在第一次见面的时候，你假如发挥的好一点，能增加你获得定单的概率。毕竟很多业务员一年也没有几次参加展览会的机会，一定要达到收获最大化。根据自己的经验和荷兰公司提供的信息，总结出了以下10点。希望对大家有用。

- 1、欧洲人，美国人是非常喜欢那种interactive的人的，你不需要太拘谨，不需要什么都yes。
- 2、在两个人对话的时候，适当的时候要称呼对方。假如你在对话中经常称呼对方，对方也会称呼你，这样可以让客户很容易对你有印象，这样对后续跟踪客户好处多多。非英语的名字，象北欧人的名字，我们根本不知道怎么发音，很多法国人的名字不是按英语发音的，要注意，你不会读可以直接问客户，这是不失礼的。荷兰和德国人的姓有很多是2个单词的，一定不能只读最后一个单词。i.e.Carolinevan Bommel,这个女的你可以称呼为：Ms.vanBommel。气氛足够好的情况下，你可以直接称呼对方的单名。
- 3、母语是英语的人说话可能会很快，没有停顿的。你可以让别人稍微慢一点，这是不失礼的。千万不要没有听懂就接客户的话。否则客户会觉得和你沟通很困难。很容易就走掉了
- 4、客户坐下来以后，你可以问客户你可以给我多少时间。How many time are you available? 这样可以体现你对客户行程的尊重，也可以让你自己根据时间来掌握沟通的内容。
- 5、老外只要做下来以后，要让老外多说，在你完全

明白的情况下，再介绍你自己。和欧洲美国人谈的时候，你可以让客户简单的说一下此行的目的。希望找一些什么样的供应商。有的客户不会直接回答你，有的客户会告诉你。6、假如你有幸碰到头衔是Director，Vice President等职务的买家，要多说一些战略性的东西。这些人来展会不是为了1个柜2个柜来的。他们很多是来找战略性伙伴的(StrategicPartners)。所以你要放长线钓大鱼的功力。假如你自己工厂实力可以的话，要主动的邀请这些人访问你的工厂。这些职位的人很多学历很高，有些人有MBA back ground. 所以，有点喜欢听比较酸的话。这些人开口闭口就是：value, global supply chain, private label, costs, partnership，bottom line等等。你可以这样说：We are one of the top 3 private label suppliers in the global market. Our producing capacity is more than 5,000,000,000,000/units each week. Furthermore, you know, the knowledge and the know-how sometimes is more important than the machines and equipments. Fortunately, we have accumulated enough producing and management know-how from our long-term co-operation with XXXX company. I am sure we can help you to reduce your international sourcing costs, we can help you to increase your bottom line.

相关推荐：[#0000ff>英文求职简历荟萃](#)
[#0000ff>广交会英语：用简单英语谈生意](#) [#0000ff>广交会英语：销售商务英语场景会话](#) [#0000ff>广交会英语：外贸支付英语汇集](#)
编辑推荐：[#0000ff>职场必备的英语知识](#) [#0000ff>身在职场，如何应对职场中的一切](#) [#0000ff>面试过程中绝对用得到的面试英语](#)
更多信息进入：[#0000ff>实用英语考试交流空间](#)
[#0000ff>实用英语考试辅导！](#) [#f5fdff>来 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