

<<出口企业客户开发策略与技巧>>

图书基本信息

书名：<<出口企业客户开发策略与技巧>>

13位ISBN编号：9787563815524

10位ISBN编号：756381552X

出版时间：2011-10

出版时间：首都经济贸易大学出版社

作者：梁树新 编

页数：195

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<出口企业客户开发策略与技巧>>

### 内容概要

《出口企业客户开发策略与技巧》在语言格式上打破了传统教科书的学院派风格，用通俗易懂的语言，从国际商务、管理学、心理学、人文文化等不同的角度对国际贸易业务中客户开发工作的特点及业务流程进行全面的阐述，系统总结国内外一些成功的外贸企业和外贸业务人员在客户开发工作中的宝贵经验，提供许多富有启迪性的实务案例，为广大从事外贸出口业务的企业人员提供有益的参考。

《出口企业客户开发策略与技巧》由梁树新负责总体结构的设计、内容修改及最终定稿，并编写了第一、四、五、六、八、九章中的部分内容。

刘大鹏负责第一章和第八章，谷隽楠负责第二章，孔凡栋负责第三章，张定芳负责第四章，李伟负责第五章，曲磊负责第六章，伊文博负责第七章，宋永刚负责第九章。

吕彦协助主编参与了内容设计及前三章内容的审定。

## <<出口企业客户开发策略与技巧>>

### 书籍目录

第一章 做外贸要有好客户一、做外贸需要讲文化二、国内生意经不能生搬到国外三、没有信誉难有客户四、你的法律约束不住外国客户五、从国外收款难度更大吗六、认知环境了解客户第二章 谁会成为你的外贸客户一、客户开发要讲究分类二、制造商三、批发商四、零售商五、专业经销商六、专业进出口公司七、老客户与新客户八、大客户与小客户九、穷国里也会有富商第三章 客户开发方案一、客户开发计划二、客户开发的前期准备工作三、我的客户在哪里四、你会做客户开发方案吗五、好方案关键在实施第四章 与客户接触之前你准备好了吗一、先给客户建个档案二、知彼更要知己——掌握企业自身的内部信息三、如何与客户进行初次接触四、客户接触技巧第五章 以正确的方式与客户互动一、他为什么选中我二、待客之道各国皆有三、来者未必都是客四、客人走信息留五、劝酒让烟这些陋习要不得第六章 巧妙应对客户询价一、客户询价怎么办二、报价之前需三思三、你知道报价的奥秘吗四、怎样面对客户的讨价还价五、外贸合同要规范第七章 给你的客户定个档一、不成交肯定有原因二、培养新客户三、客户的资信不是一成不变的四、重视客户信息的更新管理五、大客户与小客户第八章 维护客户关系的技巧一、一张贺卡带来的生意二、人要叙旧货要求新三、折扣跟着交情走第九章 生意不成情意在—、他为什么没有选择我二、接待未成交客户你有这样的心胸吗三、真诚才能挽回客户四、与后来竞争者相比你有一种特殊优势参考文献

## <<出口企业客户开发策略与技巧>>

### 章节摘录

(三) 妥善保管客户资料 虽然现在不少公司实现了半无纸化办公,但有的公司还处在纸本办公的阶段,而且对于一些重要的纸本文件如合同都会有纸质文件。

因此,掌握一定的归档知识也是必要的。

这时要用到前文中提到的对客户信息进行分类管理的标准,选择一种或多种适合自己的方式,有条不紊地对客户的各项资料进行分类存放,并做好目录,月末进行抽查,年底将其装订成册妥善保管。

(四) 电脑是个好管家 运用电脑管理客户资料是相当方便而且节约成本的方法,但是要把客户资料放在电脑的非系统盘中,并且要定期做备份。

下面介绍在《外贸实务经验分享33例》一书中记述的一位多年从事外贸业务、具有丰富经验的外贸业务员对客户资料管理的方法,人们或许可以从中受到启发。

(1) 将电脑中某个硬盘专门用来存放客户的所有资料。

(2) 将客户分为“成交客户”、“意向客户”、“潜在客户”三类,每类建一个文件夹。

当然,客户分类方法有很多,可以根据自己或企业的需要而定,上文已经列出了一些关于对客户信息进行分类管理的标准。

(3) 在每个文件夹里为每个客户再建一个文件夹,文件名为客户的名字,这样可以很容易找到客户。

在每个客户文件夹内再进行分类,即分为客户资料、业务往来、报价单,每类再各建一个文件夹。

这样的程序看起来有些复杂,但实际操作时会发现这些步骤都是简单清晰的。

客户资料中要尽量包括客户的各种信息,如客户的历史背景,联系人的一些爱好,客户的一些重要日子(发贺卡或祝福信)等。

企业了解客户的资料越多,生意成功的可能性就越大。

企业与客户的业务往来,包括邮件往来、传真文件及业务明细等都要予以保存。

最好把每次与客户的邮件往来内容都拷贝到Word文档中,因为邮箱中有来自不同客户的资料,这样集中起来可一目了然。

对这些文档按时间顺序进行编号,查找起来也相当方便。

传真文件相对来说会少一些,对每个传真文件准确命名并标明时间即可,存于同一文件夹中。

对于与客户的业务明细,可以用Excel文档保存,内容包括订货时间、出货时间、产品名称、产品型号、单价、件数、总金额及备注等各项信息。

.....

## <<出口企业客户开发策略与技巧>>

### 编辑推荐

《出口企业客户开发策略与技巧》面对竞争激烈的国际市场，中国的出口企业应如何面对？如何生存？  
最关键的策略与技巧，你都掌握了吗？

<<出口企业客户开发策略与技巧>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>