

<<外贸高手是这样炼成的>>

图书基本信息

<<外贸高手是这样炼成的>>

前言

本书涉及到了大部分有关国际贸易方面的知识，我会很详细地讲解每一章节的内容，这样你可以很好地理解并应用这些知识。

在很多章节中，我会向你讲解一些实例以及图表，这些图表有助于你更好地学习和理解这些知识。当我开始讨论一个话题的时候，我会先从一个最基本的点讲起，然后再深化这个主题，希望通过这种方式让你能够更容易理解这些知识。

当你读完这本书的时候，你会掌握很多国际贸易方面的知识和技巧。

你会更深入地了解你的产品，可以很自信地向客户介绍你的产品，正确地回答客户提出的相关问题，向客户提供最专业优秀的服务。

你同样会更了解你的客户，包括他们的产品、市场、国家、节日等。

你会更自信地与客户进行交流，因为你会学习到如何正确地与他们交流。

你会对获取新客户以及新业务充满信心，你会学习到如何与客户、同事以及产品经理保持最良好的关系。

你会做到最好的自己，领先于业务上的竞争对手，赢得客户以及同事的尊敬。

无论你从事哪方面的业务，也无论你的资历如何，这本书都会在很多方面很大程度地给予你帮助。

<<外贸高手是这样炼成的>>

内容概要

本书中，作者帮助你进入一种全新的商业模式，教给你一种在国际贸易中做生意的最佳途径。一步一步地教你如何做业务并增强信心。

通过本书，读者会看到很多时候会被遗忘的一些小的细节。

例如，如何给出一个准确的报价，如何制作一个准确完整的费用清单.....教你如何与客户建立一种牢固的合作关系，教你如何介绍你自己和你的产品，教你如何为你的客户开发新产品，告诉你一些如何了解客户的策略。

这本书会告诉你如何获取客户，帮助你了解客户，让你对国际贸易产生一种不同的看法。

<<外贸高手是这样炼成的>>

作者简介

<<外贸高手是这样炼成的>>

书籍目录

第1堂课：了解你的客户第一节 你是否真正了解你的客户？
/ 004第二节 了解你的客户所在的国家 / 010第三节 了解客户业务的旺季和淡季 / 016第四节 了解客户的弱势 / 022第2堂课：了解客户的产品第一节 如何了解客户的产品 / 029第二节 了解客户产品的历史和设计 / 031第三节 了解客户产品的变化和趋势 / 034第3堂课：如何与客户交流第一节 如何通过电子邮件与客户交流 / 044第二节 如何通过即时通信软件与客户交流 / 060第三节 如何通过电话与客户交流 / 071第4堂课：从现有的客户手中获得更多的业务第5堂课：为客户提供最好的服务第一节 了解客户的需求 / 096第二节 领先业务上的竞争者 / 099第三节 如何为客户提供最好的服务 / 104第6堂课：获取新客户第7堂课：与客户保持良好的关系第一节 如何与客户保持良好的关系 / 135第二节 对客户保持真诚的态度 / 139第三节 不要为你的错误找借口 / 143第四节 正确地回答客户提出的问题 / 145第8堂课：正确形式的单据第一节 正确的产品报价单（Quotation） / 164第二节 正确的形式发票（PROFORMA INVOICE） / 170第三节 正确的商业发票（COMMERCIAL INVOICE） / 176第9堂课：了解你的产品第10堂课：如何与产品经理合作第一节 产品经理和销售人员的职责和关系 / 193第二节 与同事保持良好的关系 / 197第11堂课：如何提升业务水平第一节 跟进报价单 / 201第二节 完善的产品售后服务 / 204第三节 获得销售优势 / 208第12堂课：如何做到最好的自己第一节 保持积极的态度 / 219第二节 保持最好的业务水平 / 222第三节 永远不要停止学习 / 228

<<外贸高手是这样炼成的>>

章节摘录

接下来让我们来看看有关首饰的相关知识，首饰是一种相对复杂的产品，因为有很多不同的设计和材质。

首饰可以分为很多不同的种类，项链，耳环，戒指，手镯等等。

首饰是一个比较大的行业，即使在经济不好的时候，首饰的销量仍然会很好，人们也许不会购买太贵的首饰，但是仍然会选择一些流行的首饰。

首饰可以由不同的材质制成，较贵的材质有钻石、金银、玉石、比较便宜的有铁的、铜的、石头的、木头的、塑料的。

对于那些高档的首饰，你确实需要花费一些时间来学习，学习如何辨别真伪、好坏，需要不断地积累经验来达到一定的境界。

对于那些采用便宜材料制成的首饰，他们更受年轻人的喜爱，不但是因为它们价格低廉，更重要的是它们时尚的设计。

当人们去参加一些聚会和婚宴的时候，他们通常会佩戴这样的首饰。

首饰的设计会根据不同国家的文化而有所不同，新的设计总是会不断出现，潮流和趋势是这些设计改变的根本因素。

有些公司的首饰会有一些特殊的设计，这样的设计会出现在他们全部的商品中，这种设计也可以说代表这个公司的文化。

你同样可以通过列举一些问题的方式来学习有关首饰的知识。

这些首饰的原材料来自哪里？

这些首饰是由我们公司设计的吗？

这些首饰是如何制作出来的？

这些首饰是否通过严格的检测？

通过上面的例子你可以发现，我们都可以通过列举一些问题的方式来了解一些产品，也许这些问题会有所不同，但是通过回答这些问题都可以进一步地了解这些产品。

这是一种很好地了解你的产品的方式。

与你的产品经理合作是国际贸易中非常重要的部分，与产品经理保持良好的关系是非常重要的。

首先，我希望告诉你产品经理和销售人员在一个公司里各自所担当的责任有哪些。

作为一个产品经理，你需要负责很多有关产品的事情。

你需要向你的老板、销售经理、销售团队、以及公司的员工展示新产品。

作为一个产品经理所肩负的责任和压力是相当大的，有时一些责任和压力是销售人员无法感觉到的。

有的时候销售人员所肩负的责任和压力也是产品经理无法体会的，这就是为什么说两者的关系是相当的重要。

我在美国曾经给一些销售人员讲解产品的制作过程，我也会向生产产品的人员介绍有关销售的知识。

两者的工作是不一样的，他们需要理解各自的不同，这样业务在操作起来就会变得更有效率。

作为一位产品经理，你需要很仔细地安排你的员工，尤其是当你的公司拥有一个规模很大的工厂的时候。

产品经理在一个工厂中需要负责很多的事情，从工人到产品，例如，如果一个设计人员在设计产品的时候出错，但是作为一个产品经理却没有发现这样的错误，这会直接导致生产出来的样品的错误，进而导致整个订单的延期，那么产品经理要负上很大的责任。

如果你管理一个300人的工厂，那么你一定有很多事情要做，你需要合理地安排员工，根据不同的产品设置不同的生产周期，检查产品的质量，包装，负责产品的运输。

如果你的手下有很多销售人员，他们都希望他们的订单可以快些完成，这是很正常的事情，因为他们希望与客户保持一个良好的关系，从他们手中获得更多的业务。

那么你需要有能力来安排这些订单，你需要制定一个进度表来记录每种产品的生产进度，这样你可以很容易地告知销售人员他们的产品进度。

<<外贸高手是这样炼成的>>

你需要时刻了解销售人员的需求，因为这些需求同时也是客户的需求。

在一个公司的销售部门工作是一件非常艰难且富有挑战的事情，说它艰难是因为销售人员需要每天面对一些陌生的客户，并且试着从他们手中获得订单。

销售人员同样肩负着很大的责任，因为他们有责任通过从客户手中获得订单来维持公司的正常运营。

销售人员有责任为公司获得更多的业务，产品人员有责任制作好的产品并且保证按时交货。

产品人员和销售人员的工作是不同的，但是其实他们拥有相同的责任，那就是帮助公司争取最大的利益。

作为一位优秀的销售人员，你需要非常了解你销售的产品，了解产品的生产过程，生产原料是什么，来自哪里，产品需要哪些特殊的加工。

我们可以有很多有关产品的问题，产品经理是最适合回答这些问题的人。

当你开始一份新的工作，花费一些时间向你的产品经理学习这些是很有必要的。

不同的产品的生产过程是不一样的，因此，他们的生产周期也不相同。

有的时候销售人员不是很了解这些，他们只希望他们的产品能够很快被生产出来，他们并不了解在一个样品的制作过程中会有哪些环节。

他们会认为生产一个样品是非常简单的事情，但是有的时候样品的生产是非常复杂的。

产品经理对产品的质量负有责任，如果销售人员总是催促产品经理快些生产产品，那么也许生产出来的产品的质量就得不到保证，这就是为什么了解产品的生产过程是那么重要。

销售人员同样需要了解，在公司业务旺季的时候，每种产品的生产周期都会延长，他们需要提前告知客户，这样客户才能提前有所准备。

我曾经做过销售工作，也会有同样的想法。

当我的订单不能按时完成，我会向产品经理催促我的订单。

在那时，我总是想为什么他们不能很快把产品制作出来，然后交给客户，这样客户会很满意。

后来我发现，制作一些产品并没有我想象的那么容易，需要很多的步骤。

我开始试着了解我的产品的每一件事情，我发现产品经理是最好的可以向他学习产品知识的人。

我从我的产品经理那里学到了很多，了解产品的生产过程，了解每一个过程所需要的时间。

这是一个非常好的经历，我与我的产品经理保持着一个非常好的关系。

产品经理同样可以从销售人员那里获得很多有关客户的信息。

我记得那时我的产品经理会向我询问一些有关客户的信息，我都能够很好地回答他，他也可以理解为什么产品的交货日期是那么重要，为什么样品的好坏是那么关键。

你可以看到，当两者结合在一起，会有多大的优势。

产品经理和销售人员可以互相学到很多知识，分享各自的经验。

销售人员可以学到更多有关产品的知识，产品经理会更了解客户，知道为什么他们的要求是那么的重要。

产品经理和销售人员应该相互理解，通力合作，因为他们对于公司都是同等的重要。

在你告知客户你们可以生产一种产品之前，先和你的产品经理讨论一些有关这种产品的情况，看看你们是否真的可以生产这种产品。

产品经理会发现一些销售人员无法觉察的东西，他们也会看到一些客户忽略的方面。

一些产品很小的变化可能会帮助客户节省很多费用，因为产品经理对产品很了解，他们会分享他们的经验给客户。

从销售人员的角度来看，不要害怕去讨论一些有关产品细节的问题。

试着说出你的想法，这或许可以为产品的生产节省很多的时间和成本。

我与很多中国公司有过合作，我也曾经参观过他们的工厂。

我曾经看到过一些利用特殊材料制作的产品，它们非常易碎并且很难运输。

我会建议他们是否我们可以做一些小小的改变来节约运输和包装的成本，但是不会改变产品应有的功能。

你必须在满足客户需求的前提下，尽可能帮助他们节约成本。

如果客户要求一种产品必须要达到一定的要求，那么你需要尽可能满足客户的要求，但是你同样可以

<<外贸高手是这样炼成的>>

向他们提供一些其它的选择。

你需要记住，作为公司的一员，你必须学习如何在一个团队的环境下工作，团队精神在任何企业都是非常重要的。

了解公司的结构，与你的同事保持良好的关系是非常重要的，你会发现其他人的天赋，从他们身上学到好的知识和经验，帮助公司获得更多的业务。

如果你刚刚开始从事国际贸易的工作，你在这个行业没有足够的经验，但是我希望尽快学到多的知识，那么与你的同事保持良好的关系就至关重要了。

你可以从他们身上学到很多，例如他们如何从事每天的工作，如何获取新业务，如何向客户提供最好的服务，如何解决一些棘手的问题等等。

我相信他们会很乐意告诉你一些经验，尤其是当你在这一行业还是一个新人的时候。

与同事保持一个良好的关系可以让我们在一个和谐的氛围中工作，这样大家才会有足够的气势去完成公司的目标。

有的时候，一些员工会对某个问题提出不同的观点，或是因为某些事情发生冲突和争吵，这是很正常的，无论是大公司还是小公司都会有这样的事情发生。

有些争论完全是没有必要的，但是这确实会对办公室的氛围造成一定的影响，这会使很多人感到不舒服。

重要的是我们需要立刻解决这个问题，不要等上几周的时间，这样会严重影响其他员工们的工作效率和气势，有可能影响到产品的生产，导致产品延期发货。

我们需要找出问题的根源，为什么他们会发生争论，给出一个好的解决办法。

一个公司就是一个团队，我们需要彼此合作完成我们的任务，如果有任何的问题在这个团队出现，我们需要有能力尽快解决这些问题。

<<外贸高手是这样炼成的>>

编辑推荐

- 1.全新的外贸营销理念首次被引入中国。
- 2.一位美国淘金客在华经商12年的成交锦囊。
- 3.汇集12堂国际贸易培训课精华案例，拥有极高的实用价值。

<<外贸高手是这样炼成的>>

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>