

<<外贸高手客户成交技巧>>

图书基本信息

书名：<<外贸高手客户成交技巧>>

13位ISBN编号：9787801658418

10位ISBN编号：7801658418

出版时间：2012-1

出版时间：中国海关出版社

作者：毅冰

页数：225

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>

<<外贸高手客户成交技巧>>

内容概要

不得不承认，外贸出口的确越来越难了，大家都在夹缝中生存。成交客户，于外贸新人而言，起初的努力自然应当，但是，常常事倍功半；于几年外贸“工龄”的老手而言，追求突破，却总感缺憾，力不从心。

《外贸高手客户成交技巧》既是作者多年外贸工作经验的总结，也是一次无私地分享。本书从寻找客户着笔，介绍充分利用各种途径找客户的技巧；以实际邮件往来为例，讲解不同阶段邮件写作的细节：总结开发过程中的注意事项，让你在谈判时可以游刃有余；精炼报价要点，教你五步打造“完美”报价单；深入剖析跟踪客户技巧，决胜于千里之外；分析行业生存法则，为你开阔外贸形势的宏观视野。

《外贸高手客户成交技巧》作者毅冰，资深外贸人，多年行走于外贸江湖，为人低调。曾在福步论坛上发表两个帖子，均被置顶，其中一个点击过千万。作者写作该书意在为迷茫中的外贸人求解迫在眉睫的外贸难题。

<<外贸高手客户成交技巧>>

书籍目录

- 第一章 寻找客户的技巧与方法
 - 第一节 合理利用展会
 - 第二节 把Google的作用最大化
 - 第三节 无处不在的机遇
- 第二章 写好开发信助你拿订单
 - 第一节 新手写开发信常犯的10个错误
 - 第二节 “美容”后的开发信
 - 第三节 如何抓住客户的心
 - 第四节 不可忽视的细节
 - 第五节 开发信中级与高级进阶
- 第三章 开发过程中必须注意的问题
 - 第一节 提高自身素质，认真对待每个询盘
 - 第二节 不要试图争赢客户
 - 第三节 切忌随意猜测对方的采购意图
 - 第四节 坚持底线，适当妥协
 - 第五节 避免对未完成的承诺做过多解释
 - 第六节 学会倾听对方的需求
 - 第七节 注意基本的礼貌
- 第四章 玉步打造“完美”报价单
- 第五章 如何谈判有妙招
 - 第一节 价格——谈判的重中之重
 - 第二节 破解价格的神秘
 - 第三节 价格谈判背后的五大因素
 - 第四节 博弈和心理战
 - 第五节 找机会打破僵局
 - 第六节 不要歧视小订单
 - 第七节 如何准备大订单
- 第六章 选择合适的付款方式
 - 第一节 T/T
 - 第二节 I/C
 - 第三节 D/P & D/A
 - 第四节 O/A
 - 第五节 最安全的付款方式
- 第七章 跟踪客户的几个关键点
 - 第一节 细分目标客户
 - 第二节 量化日常工作
 - 第三节 该出手时就出手
 - 第四节 不要戴有色眼镜看人
 - 第五节 努力维系客户忠诚度
- 第八章 必须注意的“第一次”
 - 第一节 第一次写开发邮件
 - 第二节 第一次报价
 - 第三节 第一次寄样品
 - 第四节 第一次给客户打电话
 - 第五节 第一次接待客户

<<外贸高手客户成交技巧>>

第九章 深谙行业生存法则

第一节 知己知彼，百战不殆

第二节 如何弥补短板

第三节 外贸行业里的“进化论”与“格雷欣法则”

第四节 里昂惕夫悖论、供求悖论与产业链条

第五节 如何在危机中生存并壮大

<<外贸高手客户成交技巧>>

编辑推荐

《外贸高手客户成交技巧》有针对性地帮助外贸人解决了他们遇到的难题，从轻工、纺织服装，到电子、机械行业，显示出其深厚的知识底蕴和行业积累。

和以往的图书不一样，作者毅兵分享并没有太多的理论知识，而是立足于实践，不仅通俗易懂，且实用、见效快。

相信这本书一定会成为中国外贸书籍(除英语词典以外)中最热门的畅销书。

本书作者毅冰，资深外贸人，多年行走于外贸江湖，为人低调。

<<外贸高手客户成交技巧>>

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>