

# 和外商客户如何进行业务沟通进口报关清关流程

产品名称	和外商客户如何进行业务沟通进口报关清关流程
公司名称	广州市天诚进出口有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区葵龙尾街1号茵创空间C2103单元
联系电话	13189161200

## 产品详情

### 1. 熟悉产品

我们首先要对自己的产品十分熟悉。比如做服装，服装的款式.颜色.尺码.面料，生产流程，加工工艺等等都应该烂熟于心，这需要一个很长期的过程。所以必须得用心，尽可能的去学习更多了解更多；但是，并不是所有业务员都能够对一切了解。这种情况下也不必过于紧张，因为很多问题客户不会问到你是一方面，他们只关心你寄出的样品他是否满意，满意了之后你大货是否按时交货，货运情况如何等（比如一些小的采购商，自己做门店等）；不会问到太多技术参数方面的问题。

### 2. 口语好不等于能跟客户交流好

或许我们的口语真的很不错，但是有时候在突然情况下或者即使已经准备充分的情况下接到客户电话还是会紧张不止，语无伦次。

如何解决呢？关键是调整好心态！建立在对产品熟悉的基础上，打电话或者接电话的时候就暗示自己不要紧张。你可以这样告诉自己：客户也是人，只是肤色国籍跟我们不一样，有什么好害怕的？即使我是小小业务员，他是国外大的采购商，那人人也是平等的。你首先要看得起自己，看重自己，咱们只是从事的工作角色不一样而已，所以，我们应该对客户报以尊敬而非畏惧的态度；而且，很多国外客户人都很好。

### 3. 真诚，沉稳，热情，得体

跟客户讲电话时，不管是见过面的或未见过的，不管是老客户还是新客户，不管是大的采购商或者小的零售商，不管客户脾气好或者暴躁，我们都应该给以对方真诚 沉稳 热情 得体的态度。

### 4. 打电话给客户之前要做哪些准备？

一般情况下，我在要打电话给客户之前，都会用本子逐条列好我此次打电话想要讲的内容。

一二三四列出来，每个问题之间空行，逐条跟客户去讲。打电话的同时右手做笔记，客户讲得每一条，

客户的关键词都一一记录。讲完电话，马上归类做整理。该发邮件的发邮件，该保留的自己保留，该马上解决的问题马上解决；最好不要搁置太久。关键词一定标注好，最重要的点如果不能及时完成，也要做重点标记；最后在这想要说的是：  
必须要镇定！你若不镇定了，客户就会怀疑你的专业性，怀疑你公司产品的专业性。

天诚进口物流项目，专精以“新旧机电、食品酒类、原木木材、化工原料、妆化、杂货原料”6大类货类共1600多种商品为细分物流服务，力求精准陈效地服务于客户。目前，天诚以“三点一线（即卖点、买点、航线及操作点）”的标准整合了海内外优质物流配套使用资源，在沿海主要进口枢纽港，依据不同产品需求整合了优质物流资源，涵括船公司、关务、仓储、保税区服务、进出口权、行业资质许可、货物金融服务、物流配送等物流资源。