

汽车润滑油代理 帝航润滑油 润滑油代理

产品名称	汽车润滑油代理 帝航润滑油 润滑油代理
公司名称	山东帝航石化股份有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	济南市历城区机场路11366号
联系电话	15064078733 15064078733

产品详情

拜访客户开场白抓住客户

3.在运用这一技巧时应注意，润滑油代理招商，润滑油代理推销员所提问题，应是对方关心的问题，提问必须明确具体，不可言语不清楚、模棱两可，否则，很难引起顾客的注意。

4.润滑油代理营销人员向客户提供一些对客户有帮助的信息，如市场行情、新技术、新产品知识，等，会引起客户的注意。这就要求润滑油代理营销员能站到客户的立场上，为客户着想，尽量阅读报刊，掌握市场动态，充实自己的知识，把自己训练成为自己这一行业的。

5.营销员利用产品来引起客户的注意和兴趣。这种方法的大特点就是让产品作自我介绍。用产品的腿力来吸引顾客。

6.润滑油代理商营销员利用向客户请教问题的方法来引起客户注意。营销员有意找一些不懂的问题，或懂装不懂地向客户请教。一般客户是不会拒绝虚心讨教的人。

润滑油厂家代理要正确传递品牌宗旨

许多润滑油厂家都围绕润滑油品牌宗旨这一概念来对其品牌进行定位。我们把润滑油品牌宗旨定义为超出产品优点、品牌定位和利润以外的更根本的“存在理由”。拥有一个专注于更广大的明确而令人信服的宗旨，将加深品牌在消费者心目中的印象，并且是公司赢得支持的持久动力。

传播的作用应该是扩展这一更的宗旨，向尽可能广泛的受众宣传，从而使品牌受益。作为润滑油厂家的代理商，我们能够帮助客户实现这一目标，并在进行有目的的传播之后，量测所能带来的附加值。

对有目的的传播的明确反应社会化程度极高

显而易见的是对有目的的传播的明确反应具有极强的社会性，工业润滑油代理，而且得到仔细的考量。有些人认为其事业具有公益性，因而对润滑油品牌感觉很好。但我们不能确信的是，他们之所以这么做是因为他们觉得他们确实应该这么做，就如同他们希望人们认为他们是“言之有理的”有爱心的类型。

润滑油产品销售过程中，润滑油代理商从接触客户、商谈、合作，每一个环节都可能会遭遇客户的异议，润滑油代理，因此，客户异议需要润滑油代理商正面面对并把他解决。

4、认真倾听，真诚欢迎

当客户提出异议时，汽车润滑油代理，洽谈人员应表示真诚欢迎，并聚精会神地倾听，千万不可强行加以干扰；要带有浓厚的兴趣去听取客户异议，使客户感受到自己受到了重视。

5、把异议看成成交的机会

嫌货才是买货人。因此，洽谈人员要抓住机会，尽量鼓励客户提出他们的问题，了解他们的想法，帮助对方解决疑虑。

事实上，异议能够把润滑油代理商的注意力集中到客户的问题上，并为润滑油代理商提供机会来讨论更多的利益，是应该被重视的。

汽车润滑油代理-帝航润滑油(在线咨询)-润滑油代理由山东帝航石化股份有限公司提供。“润滑油,柴机油,汽机油,自动变速箱油,车用润滑油,工程机械油”选择山东帝航石化股份有限公司，公司位于：济南市历城区机场路11366号，多年来，帝航润滑油坚持为客户提供好的服务，联系人：吴经理。欢迎广大新老客户来电，来函，亲临指导，洽谈业务。帝航润滑油期待成为您的长期合作伙伴！