

机油 帝航润滑油 合成机油

产品名称	机油 帝航润滑油 合成机油
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

良好的言行是润滑油从业人员必备的素养

中国是礼仪之邦，都应懂的基本的言行礼仪。可从中判断出涵养素质，对于润滑油从业人员来说，在与人沟通的，如何如何运用言行得到客户的尊重以及认可都是通过交谈来实现，内心是无法感知，但是外在的行动与语言才是我们了解的，良好的言行与道德规范，可以提升成交的概率。

，在与人往来中，必须将悉数身体都看做是一个信息的载体。长于运用身体语言，是在与人往来时能运用的东西，正由此形成对自个的形象。

第二，机油品牌，润滑油代理商提醒始终如一地展现实在的一面。有影响力的人不因场合改动而改动自个的特性，都是一以贯之，毫无矫揉造作之态，处处显露出实在的特性。用自个的悉数身心与人沟通，腔调与姿势也总能与口中的表达和谐一致，一切都显得那么亲热天然。

作为润滑油代理经销商促销员五步法

我们润滑油代理经销商，在面对市场时，经常会做一下产品的，但是有时候活动的效果未达到效果，那作为一名出色的润滑油产品促销员，必须要做到以下的几个方面：

三：借力打力

销售就是一个整合资源的过程，如何合理利用各种资源，对销售业绩的帮助不可小视。作为站在销售线的促销员，这点同样重要。

四：见好就收

销售惧的就是拖泥带水，不当机立断。根据我的经验，在销售现场，顾客逗留的时间在5-7分钟为！

五：送君一程

很多促销员在达成销售后就马上松了一口气，机油，甚至有人马上离开顾客干自己的活去了。

润滑油销售无定式！关键是自己要用心专研，找出一套适合自己的模式。

3.在运用这一技巧时应注意，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。

机油-帝航润滑油-合成机油由山东帝航石化股份有限公司提供。山东帝航石化股份有限公司为客户提供“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”等业务，公司拥有“帝航”等品牌，专注于润滑油等行业。，在济南市历城区机场路11366号的名声不错。欢迎来电垂询，联系人：吴经理。