TPE包胶料如何试样合格拿到订单 TPE包胶ABS材料

产品名称	TPE包胶料如何试样合格拿到订单 TPE包胶ABS材料
公司名称	东莞市德创化工有限公司
价格	.00/件
规格参数	品牌:德创化工 型号:TPE包胶ABS
公司地址	广东省东莞市常平镇常马路2号2栋903室01（注册地址）
联系电话	13827209711

产品详情

在TPE行业销售中，不乏这么一类业务，提供了很多样品给到客户试样，却总是没有订单。客户要么说比较忙还没试，要么说料有问题，要么说还在确认。就是迟迟不见订单下来。冷静想想，客户真的没有订单吗？是不是我们自身哪里做得不够。以下一些业务方式，或许是你惯常采用的，但却是导致拿不到订单的原因：

不去客户那，寄样给客户

你可能觉得反正是客户网上找过来的，一定是有需求的，你也对公司的产品非常有信心，客户一试样OK，订单自然就下过来了。但实际情况如此吗？　你或许是想让自己轻松点，直接寄样过去，让客户试好样，再通过电话沟通，就可以搞定一些其他合作约定事宜。然后客户就下单了——这叫想得美。　现在的客户，在网上要找自己需要的供应商和产品，可谓是信手拈来。客户会找你，自然也会找同行。当你把样品寄给客户的同时，你的同行已经去到客户那，邀客户欣然吃饭，联络感情，洽谈利益好处了。几天甚至一两周后，你快递过去的样品依然还放在客户的仓库，而你的同行已经把材料试样确认好。客户与你的同行已经建立好基于信任和利益好处的关系。而你，仅仅与客户有几次电话联系，客户都不知道你长什么样。两相比较，你是客户，你会选择与哪一家供应商合作呢。

把握不好客户诚意，随意寄样

有些业务员，客户资源很多，人脉比较广。联系很多客户，客户说好啊，你寄样过来，试好样通知你。你说过去拜访，客户说不用，直接寄样过去就行。结果，这样品一寄过去，就再无下文。问客户试样结果怎么样，要么是**近比较忙，要么是试样还在确认。

有现场试样，也有跟客户沟通，但订单却拿不下来

如果是这种情况。只有两种可能，一是客户确实没有订单下来，二是客户订单还是下给别人了，你虽然也知道要跟客户面谈公关，无奈技不如人。看来大侠还得回去再修炼武功，下次再战江湖吧。

说到底，订单拿不下来，还是你自己功力不够，敌不过竞争对手。那如何提升自己的实力和修为呢？以下是一些业内高人总结的一些实战经验，这里拿过来，希望能为大家所用。

注重外表形象

**印象很重要，穿着，仪表要得体。这是对客户的基本尊重。

商务礼仪

有时间多学一些商务礼仪方面的东西，有些公司老板及管理干部比较在乎。

多看书，阅读各种资讯

与客户公关熟悉的过程其实就是聊天，增进了解和信赖的过程。把握与客户的聊天进程，适时聊一些时事，，体育，八卦等方面的资讯，可以让聊天过程愉快，不至于冷场。

处理好与客户公司不同部门人员的关系

老板、采购、工程、注塑、品质负责人这些重要部门的人员，是*要处理好关系的了。再就是仓库，配色，调机师傅，甚至保安，前台等，尽量把关系弄熟路，这对于以后工作和业务的关系开展非常重要。这应根据不同的人员身份，采取适当的关系处理策略，不吝啬赞美，有时*要舍得物质投入。绝没有*的午餐。有付出才有收获，有舍才有得。

说白了，做业务，就是做人，做人容易？难？说实话，这就看个人的魄力和性格了。虽然，按照的逻辑，人人都可以成功，但按照二八原则，只有20%的业务员算得上成功的业务员。但愿你就是那20%群体的一员。

以上说了这么多，都是说的客户关系的处理。其实产品行业的*度也很重要，客户老板，工程，注塑，品质负责人，谁都愿意与一个*的TPE业务人员打交道，这样可以帮助解决他生产过程中的一些问题，可以提供更多有*的资讯。所以，有时间，可以多了解些行业资讯，甚至产品知识等。当然，这也需要时间和经验的积累。