

机油 机油招商 帝航润滑油

产品名称	机油 机油招商 帝航润滑油
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

【润滑油】销售嫌货的才是要货的

用一句生意中的行话讲，“嫌货的，机油，才是买货的”。嫌货表示他还对润滑油产品有所企图，如果没兴趣，还有必要“挑三拣四”，所以润滑油销售人员要拨开迷雾去探寻一下？

1.试探底限

一团和气的谈判，其实大家都在绕弯子，都没有交底。

2.挖出关键

在谈判的过程中，在供应商提出的理由不够充分时，采购也会故意刁难。这其实是在释放一个信息：你目前的说服力不够，没有打到关键点，缺乏吸引力，打动不了人。

3.傲慢与偏见

做生意说白了，就是人和人打交道。人和人相处，也是讲究气场的，是换个人去跟她沟通。

4.时机不对

我们面对的客户会有喜怒哀乐，总会有情绪波动，心情不好，自然是看什么都嫌弃。作为一个的润滑油销售人员，就是被各种刁难各种打击淬炼出来的，拨开迷雾看本质，观察分析对方刁难背后的潜台词，就能化解困境，赢得机会！

润滑油代理要重视不同产品组合

润滑油代理若想在这个竞争不断加剧的行业市场上发展，就必须重视营销推广中非常重要的

渠道构建，其运作直接影响产品能否在市场上顺畅流通，以及在整体策略上能否拉动客户。

(1) 组合式推广，以产品带动滞销产品，为的是向客户尽可能销售更多的产品。

另外，必须使用恰当，要注意协调渠道关系，避免引发不满。

(2) 分类经营。将不同产品分给不同的下游商经营，集中对产品的推广资源。按照产品的特点来选择合适的地点进行营销。

不同的产品，不同的营销模式，都会有产生不同的情况，润滑油代理商必须从不同的方面采用相对的推广方法，机油招商，促进自身的发展。

对产品进行细心对比（差异）说服的做法，只要用心对比，就能对比出来的，对比出区别，客人就会买单的。

，反复强调，我们厂家通过ISO9001认证，相同的产品质量有保证，每一个批次都经过了实际的检测，并多次经过市场抽查，从没有出现问题。

第二，分析长远的利益，机油厂家，怎么说呢？做熟客的多，如果要是为了省一部分费用而牺牲客户的利益，实在是得不偿失啊，一部分费用与长期合作伙伴来说，这一点的利润，损失一个稳定的客户是得不偿失的！

第三，机油加盟厂，强调货期保障，怎么说呢？

同时，其他都是优先对待的，比如做货时间，在排单方面，我都是优先挂上你们订单的！

机油-机油招商-帝航润滑油(诚信商家)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实力不俗，信誉可靠，在山东 济南 的润滑油等行业积累了大批忠诚的客户。帝航润滑油带着精益求精的工作态度和不断的完善创新理念和您携手步入辉煌，共创美好未来！