

润滑油品牌 润滑油品牌厂家 帝航润滑油

产品名称	润滑油品牌 润滑油品牌厂家 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

润滑油销售人员经常要登门拜访客户

我们做润滑油业务的时候也经常遇到见不到客户的情况，后来经过不断总结琢磨发现做好几点，见到客户的几率会大大提高。

在前一天准备好要拜访的，以及基本的路线安排。合理的路线可以在有限的的时间里拜访更多的客户。

要尽量电话预约。如果没有预约而直接去拜访，很有可能会见不到人。预约可以随时进行，在拜访客户的路上找个稍微安静点的地方就行，不一定非得在办公室预约好了再出门拜访客户。

客户不感兴趣并不代表他没有这个需求，只是因为他对你的产品不了解所以拒绝了你。因此对这样的客户还是有必要登门拜访一次来判断客户的真实想法，切不可在电话里遭到拒绝就放弃。

拜访前的准备工作。尽量要穿职业化的服装，这样给人的感觉是很职业，也有可能决定了客户在见面的那一刹那会不会有继续交谈的欲望。

【润滑油代理】经销要重视客户心中的买点

润滑油代理经销商的卖点，并不一定能打动你的顾客。真正能打动客户的，是客户内心关注的买点。对于润滑油代理经销商而言即便你有100个卖点，如果顾客不关注、不需要，那也没用。而客户关注的买点即使只能满足一个，也有可能成交。

卖点和买点，润滑油品牌厂家，在很多时候，既有相似的之处，又可能完全不同。卖点可能有很多，车用润滑油品牌，而买点可能一个就足够了。卖点是卖方在意的、认为客户会关注的点，但很多时候因为客户的身份、地位、性格、环境等不同，关注的可能完全不一样。客户关注的真正打动他的买点，可能一两个就足够了。

对于润滑油代理商而言，一套行之有效的销售培训机制。它培养和建立了一支的销售团队，销售技巧培训是整个培训课程中重要的组成部分。下面就此部分培训内容作一简述，供大家参考。

首先，什么是销售？简单归纳如下：

- 销售员与客户处于相互帮助的位置
- 艺术性地把自己的方式传递给对方
- 提供给客户所需的东西，但不一定是他们想要的东西
- 通过估量客户需要来促进业务的创造性活动
- 协调产品资源、货物运送和服务的活动
- 利用个人魅力说服客户从事原来并不愿干的事

总之：销售的工作就是去满足客户的需求，让客户认同和接受我们的工作。要成功地做到这一点，销售人员必须充分了解自身的产品和服务，并具备优良的销售技巧。润滑油产品的品质以及后期服务也是关键，润滑油品牌，品质好服务差，润滑油品牌加盟，客户留不住，品质差，客户更无从谈起。

润滑油品牌-润滑油品牌厂家-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！