





10????????????????????

11????????????????????

12????????????????????

????????????

1.??

2.????????????

3.??????—????????????????????/???

4.??—????????????????????

5.??—??????



?.?,???????????????????????????????? ?

?????????,?“????????????????????”??????,?????????? ,????????????????,????????????????,??-  
?????“????????”?

???,????????????????????????????

此段为非正文可忽略不看：以保函形式提供担保的，由业务部门在由业务部门在H2000系统中的“保金保函子系统”办理核注，对被担保货物予以放行 这些客户刚开始我们一般无法准确判断客户是哪一种情况的，那么就可以试探性的跟客户聊一些话题就可以试探出来，也许大家会有疑惑，知道客户这些信息对销售有什么帮助？其实还真的有帮助的，因为知道客户的这些情况后我们可以调整自己与客户的沟通方式和姿态去迎合好客户。面对这种类型的客户，我们可以参考下这样的思路去回复来试探出客户是哪一种情况的：我没到过你们国家参展，但是我的同事前3年去过你们国家拜访客户，我们公司今年暂时只计划到到德国和加拿大（反正就是自己编一下大国或者有对自己气势有利的国家即可）去参展。