展览会组织与策划

主讲：蓝 星 副教授
上海对外贸易学院

实例分析

一家潜在客户要参加一个国际著名的大展，而放弃我的展览

怎么办？

有无兴趣再看一则实例？

如何与一家很有实力的大公司谈价格？

销售高手体会（2）

- “一个好的销售人员首先要对他的产品和服务百分之百充满信心，并且要充分展示你的优良服务。”
- “客户在交谈时会经常流露出他们的暗示和信号，你可以从他的问题和想法中捕捉这些信号。对这些暗示信号要非常敏感，这点很重要。”
- “如果我们是个顾问式的销售人员，客户就会对我们很尊重，因为我们在帮他们找出他们还没意识到的问题，并且和他们一起形成一个解决方案。”

Thanks for your attention!

Q & A?