

行銷人員訪談前之準備動作.

以下的狀況為約好拜訪客戶的時間之後,以一般大多數的心理反應準則,所推敲出的行銷人員先前應準備的事項;此非一標準性的作法,行銷人員須依個案情況,而稍有改變,不論行銷對象為何,唯有行事前準備充足,於面談時,才會留給行銷對象良好的觀感,而達成行銷的目的.

狀況八。(於約定的時間前往拜訪之前之準備動作.)

1. 而且要評估好到達之車程時間,需於原約時間前 5 分鐘前到達. 不可早於此時間到. 而於門口或該員辦公室等候,若因而造成拜訪對象程序壓力時,反而不利於訪談的進行氣氛. 更不可以遲到,而讓客戶等候,甚致因而導致對方取銷約會,則更為可惜.
(如為雨天時,更應注意交通時間之延長,不可耽誤.)
2. 請於出發前再次的檢查,是否已先準備妥下列的事項.
平日應維持車輛保養,及加滿油,及已預備好防雨器具習性外.
 - A. 一律需著長/短袖襯衫(或公司制服). 男打領帶(女打絲圍巾). 若氣溫寒冷時,限加背心. 男著西裝(女著套裝). 不可穿夾克. 男著西褲,口袋中需備有折得整齊的手帕. 需著皮帶. 帶面要光亮. 衣著應留意顏色的搭配,應以中性為主.
 - B. 需著皮鞋. 鞋面要打亮. (不可著其它鞋類.) 襪長需蓋及翹腳時之褲管口. 男不可著絲質襪(女需著長筒絲襪).
 - C. 頭髮需簡短整齊. (不可打平頭/ 光頭.) (男髮鬢不可蓋及耳.)(女不可流海掩及臉) (男不可打油及染色 及女若長髮時應繫髮髻.)
 - D. 口袋中或公事包中,需最少有一支原子筆(可伸縮式).
 - E. 需有 4-8 張名片. (不可太多或太少) (尤忌自整盒中,取出遞呈)
 - F. 需有"XX 報關公司特性"的宣傳單 6 張以上. 需有"報價單 2-12 張. (不可多或少) (但尤忌首次見面就報價) 筆記本一本. 或 便條紙一疊.
 - G. 需備有 555/MARBLE 的香菸一包. 需已拆封量於 6-16 根之間. (如拜訪對象為不論性別,除非對象已示意你可抽菸,或除非其

已先抽菸,不然絕不可以率先點菸.)

- H. 需備有一般型打火機一個. (不可用高級品)
(限制需置於褲袋中.)
(取出點菸時,應從容不迫)
- I. 需備有現鈔\$3000.-左右 (面額為\$1000 X 1 張
\$500 X 2 張
\$100 X 10 張)

J. 需自備手機且維持在待機狀態.

K. 準備 2 條口香糖.

- 3. 心中需先針對你手中已有的資料. 先針對其特性.
建立起您促銷此廠商之談話重點及促銷模式.
預測對方可能會有的反應.
及您的應變(應對)的言詞.
- 4. 放鬆自己的心情. 以愉悅的步程. 充份的準備. 哼著輕快的歌. 於路途中口嚼 2 片口香糖. 迎接您的客戶. 開創未來更好的業績.

