

給行銷對象碰面時的第一個好印象範例.

狀況九. (於約定的時間, 首次拜訪碰面時之開場狀況.)

(於見到面時. 如為男性時. 請主動和其握手.....)

如為女性時. 除非其已伸手外. 否則不應主動握手..)

問>... 您好! 很不好意思. 打擾您寶貴的時間.

<答... 那裡的話. 請坐. !

(此時對方示意時. 才可坐下!)

(若對方為男性時. 請此時拿出香菸.....)

.... 若對方為女性時. 除非談話過程中. 對方有抽菸

否則就算對方請你抽菸. 你仍請勿取用香菸.....

問>... 有抽菸嗎?

<答... a. 有.

(此時請遞上香菸. 並從容不迫的為其點火.....

並為自己點一支菸. 收回打火機. 放回褲袋中)

... b. 很對不起! 我沒抽煙.

問>... 對不起!

(此時請立刻收起香菸和打火機, 不可自行點用香菸.)

狀況十. (碰面開場之後進入主題狀況.)

問>... 不好意思, 於你百忙之中, 打擾了你寶貴的時間;

今天拜訪您的主要目的. 就是要向您介紹敝公司的報關業務. 我們公司的最大特色就是 "....報關".

於進入狀況十時, 行銷人員應自彼此之間的對話中, 引導進入下面另一狀況之話題, 並自言談中, 判斷出狀況歸屬, 以便策劃出下一次約談的時機和方式及內容.

.. 請扼要的介紹出, 你原腦海中的你公司報關的特性.

.. 往下的問答請主控讓對方能多發言為原則..

.. 其次為我方引導話題. 而讓對方循序發言.....

.. 最重要者. 為自言談中. 來判定對方是否"有誠意"

.. 促銷絕不可一廂情願. 若對方無意時. 應即暫停.

保留關係, 等待以後如情況改善時. 再行恢復促銷.....