

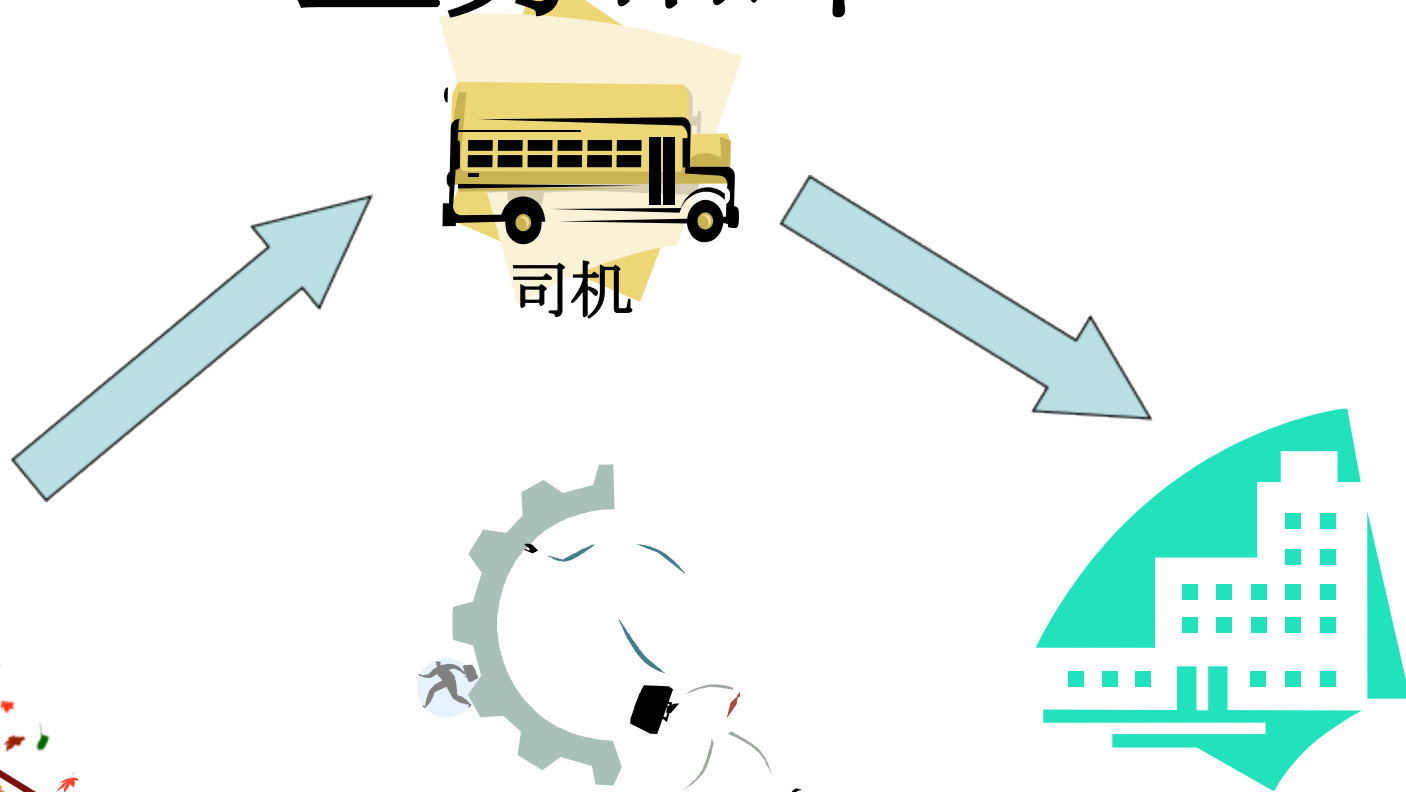
销售拜访八步骤

业务员每日工作流程

?



业务循环



经销商



业务员

商店(客户)

业务员典型的一天是怎么样的

上午：

8：00

8：00—8：30 公司报到

8：30—9：00 晨会

9：00—12：00

12：00—13：00

准备工作 拜访工作 午饭

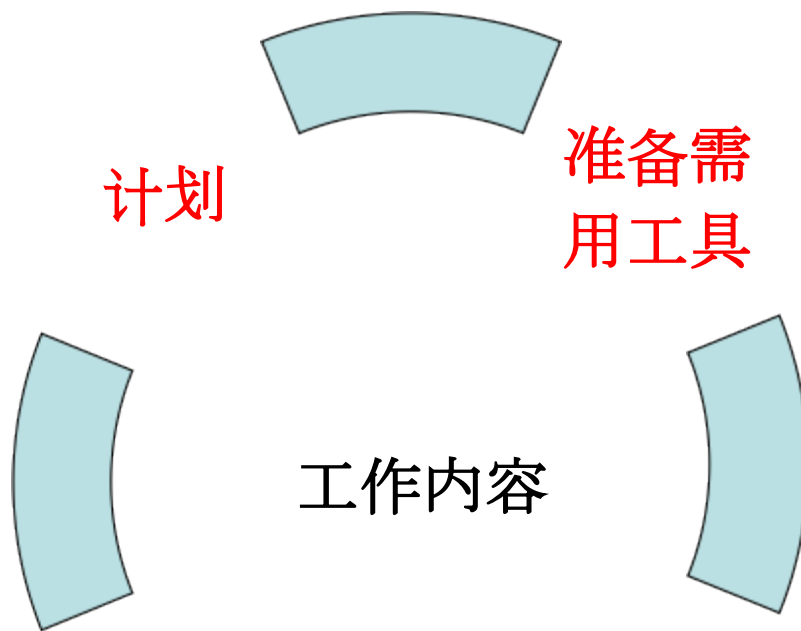
下午：

13：30—17：30

17：30—18：00

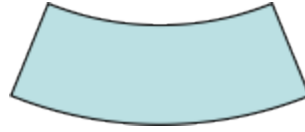
客户拜访
例会

业务员如何做好一天的拜访？



记录/报告

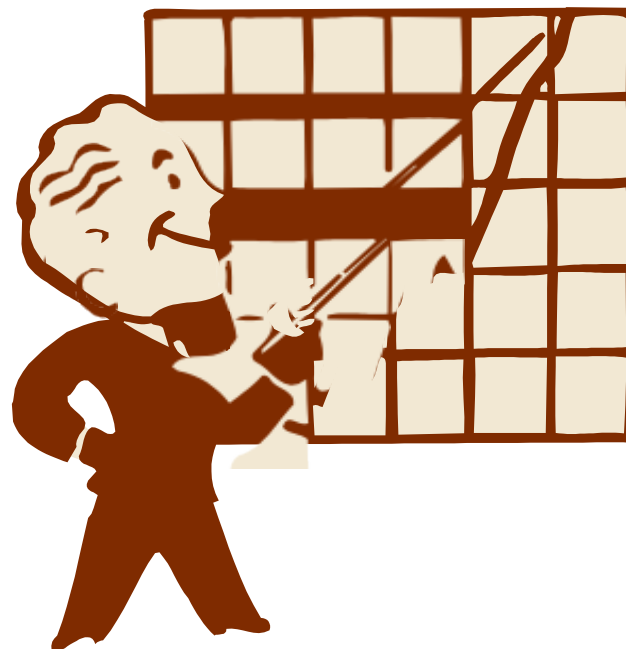
实际拜访





我们怎样准备销售拜访

1、在拜访前
或拜访前一天晚上，
重温上次拜访未达成的目标





我们怎样准备销售拜访

**2、每天早上
你必须为实际拜
访作好精神和物
质上的准备!!**



制定目标

- 1、需达成的销量目标
- 2、客户存货水平及可能进货数量
- 3、新售点的开发数量
- 4、促销活动的执行



5、生动化陈列

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/608035106015006133>