



外贸开发客户方法培训课件



目录



- 引言
- 外贸客户开发的基本理念
- 外贸客户开发途径与策略
- 沟通与谈判技巧在外贸中的应用

目录



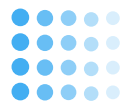
- 客户关系维护与发展策略
- 风险防范与应对措施在外贸中实施
- 总结回顾与展望未来发展趋势



01

引言





目的和背景

01

02

03

应对全球化挑战

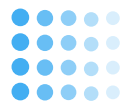
随着全球化的深入发展，外贸竞争日益激烈，企业需要掌握有效的客户开发方法来拓展国际市场。

提升企业竞争力

通过学习和掌握外贸开发客户方法，企业可以更加精准地定位目标客户群体，提高营销效率，从而提升企业在国际市场的竞争力。

满足客户多样化需求

不同国家和地区的客户具有不同的文化背景、消费习惯和需求特点，企业需要掌握相应的客户开发方法来满足客户的多样化需求。



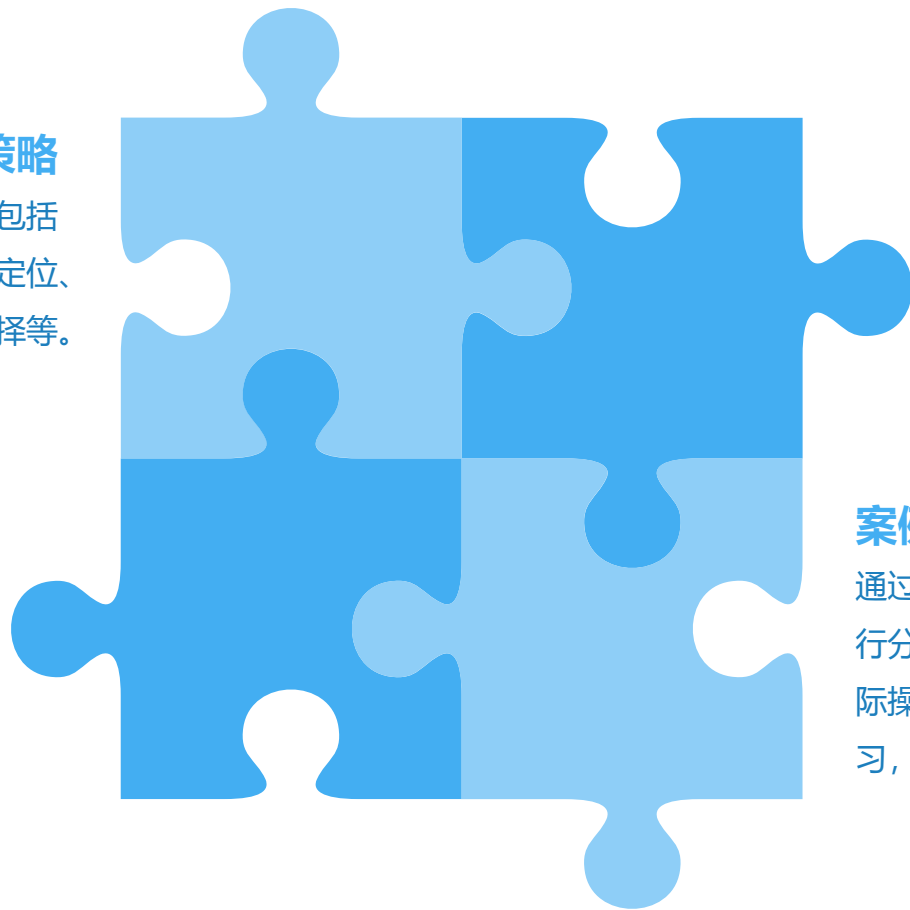
培训内容概述

客户开发策略

介绍如何制定客户开发计划，包括目标市场的选择、客户群体的定位、营销渠道的选择等。

商务沟通技巧

讲解如何与客户进行有效的沟通，包括邮件、电话、社交媒体等多种沟通方式，以及如何处理客户的询盘和投诉。



国际贸易实务

介绍国际贸易的基本流程、贸易术语、支付方式、物流运输等实务知识，帮助企业更好地开展国际贸易活动。

案例分析与实践

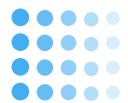
通过对外贸开发客户的成功案例进行分析，让学员了解客户开发的实际操作方法和技巧，并进行实践练习，提高学员的实际操作能力。



02

● 外贸客户开发的基本理念 ●





以客户为中心

深入了解客户需求

通过市场调研、客户访谈等方式，全面了解客户的采购需求、偏好、预算等信息。



关注客户体验

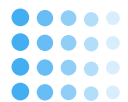
在交易过程中，注重客户体验，提供便捷的沟通渠道、快速的响应速度和优质的服务态度。



提供定制化解决方案

根据客户需求，提供个性化的产品方案、价格策略、交货期等，以满足客户的特定需求。





专业化与个性化服务

01

专业化团队

组建具备专业知识和经验的外贸团队，能够为客户提供专业的产品咨询、技术支持和售后服务。

02

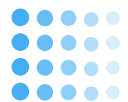
个性化服务

针对不同客户的需求和偏好，提供个性化的服务方案，如定制化的产品包装、专属的售后服务等。

03

持续学习与创新

鼓励团队成员持续学习新知识、掌握新技能，不断创新服务方式和方法，提升服务质量。



长期合作关系建立

建立信任基础

通过诚信经营、履行承诺等方式，
与客户建立信任基础，为长期合作奠定基础。



定期回访与维护

定期回访客户，了解客户的反馈和意见，及时解决潜在问题，维护良好的客户关系。



深化合作领域

在现有合作基础上，积极探索新的合作领域和模式，如共同研发新产品、开拓新市场等，实现双方共赢。

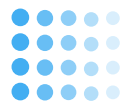




03

● 外贸客户开发途径与策略 ●





参加国际展会及活动

01

选择适合的国际展会

根据行业特点和目标市场，选择参加相关的国际展会，如广交会、进博会等。

02

精心准备展会资料

制作精美的企业宣传册、产品目录，准备好名片、宣传单页等。

03

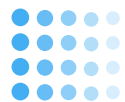
主动与客户交流

在展会上积极与客户交流，了解他们的需求和兴趣点，展示公司的实力和产品优势。

04

后续跟进

展会结束后，及时对收集的客户信息进行整理和分析，制定跟进计划，保持与客户的联系。



利用网络平台寻找潜在客户

选择合适的B2B平台

如阿里巴巴、全球资源等，发布产品信息，吸引潜在客户的关注。

利用搜索引擎优化（SEO）

通过优化网站内容和结构，提高网站在搜索引擎中的排名，增加曝光率。

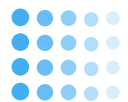
投放网络广告

在目标客户经常浏览的网站或社交媒体上投放广告，提高品牌知名度。

数据分析与精准营销

通过数据分析工具，对潜在客户的行为和兴趣进行分析，实现精准营销。





社交媒体营销技巧

选择合适的社交媒体平台

如Facebook、Twitter、LinkedIn等，
建立企业官方账号。

互动与沟通

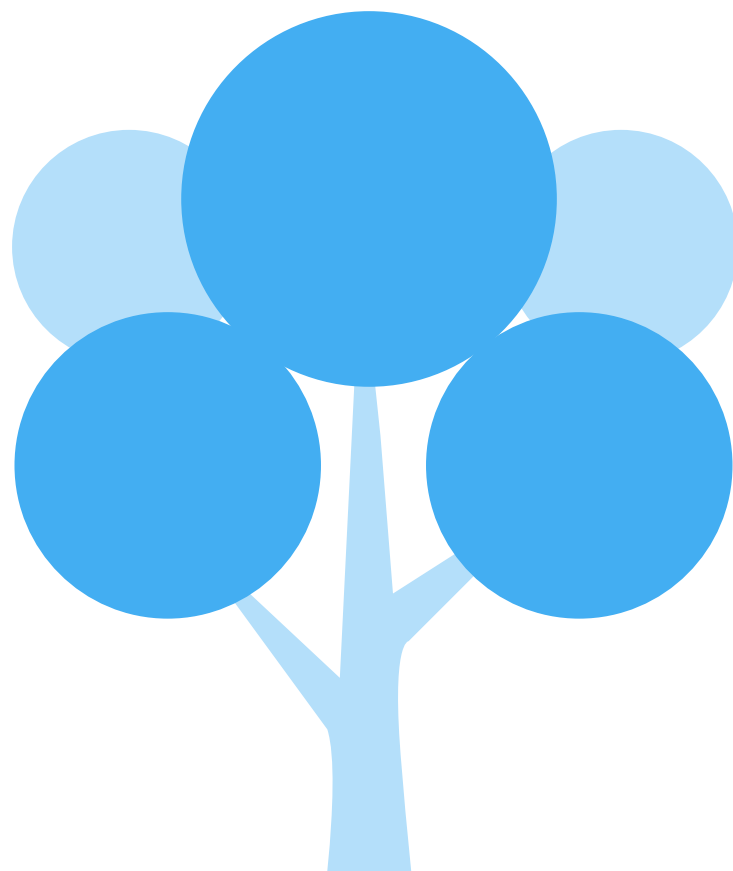
积极回复客户的评论和私信，与客户保
持良好的互动和沟通。

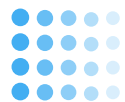
发布有价值的内容

分享行业资讯、产品使用技巧等有价值
的内容，吸引潜在客户的关注。

定期举办线上活动

如线上研讨会、产品发布会等，吸引潜
在客户的参与，提高品牌知名度。





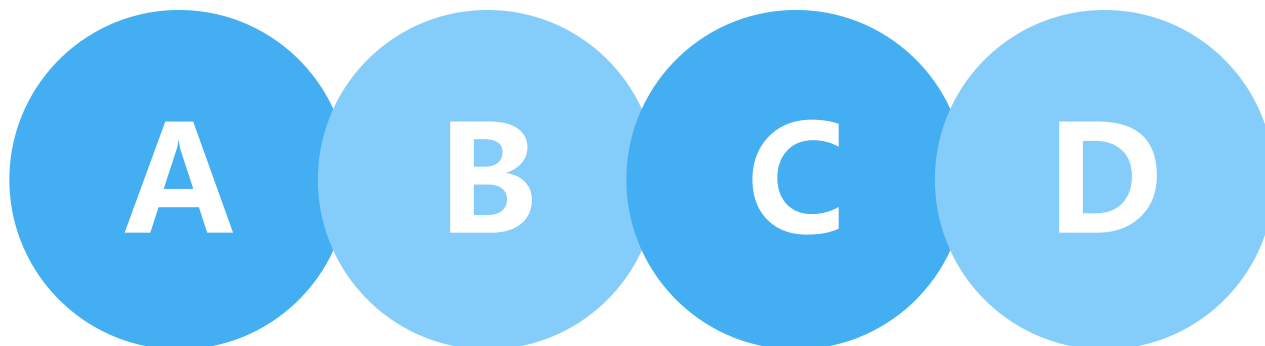
寻求合作伙伴或代理商支持

寻找合适的合作伙伴或代理商

通过行业协会、商会等渠道，寻找具有相似市场目标和资源的合作伙伴或代理商。

共享资源与市场

合作双方可以共享资源、技术和市场渠道，共同开拓目标市场。



建立合作关系

与合作伙伴或代理商签订合作协议，明确双方的权利和义务。

定期评估与调整

定期对合作关系进行评估和调整，确保双方的合作能够持续有效地进行。



04

● 沟通与谈判技巧在外贸中 ●
的应用

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/676021023014010102>