

赢得订单的谈判

宋春艳 Amy Thorn

Your Price Is TOO HIGH!!!

I got lower price from others!

宋春艳 Amy Thorn

剑桥国际商务英语高级
中科院心理咨询师
集美大学国际物流/商务写作授课教师
深圳市来太格实业有限公司业务总监兼CEO
第三届阿里巴巴深莞外贸赛马会总冠军
2015东莞来往商盟外贸业务最佳讲师
2016年广东省跨境电商名师大赛优秀讲师
德国，美国市场客户亲睐的合作伙伴
与欧洲布衣阁 Group， Walmart 等公司合作经历。

擅长客户开发，询盘回复跟进，RFQ分析与报价，
欧美客户关系维护，90后外贸团队打造
入行1.5年晋升外贸总监；
个人业绩突出，并带领团队突破平台业绩和产品记录，
获跨境电商大赛全国三等奖。



目

录

一

精准报价

二

卸下防备，建立信赖

三

被客户拒绝

四

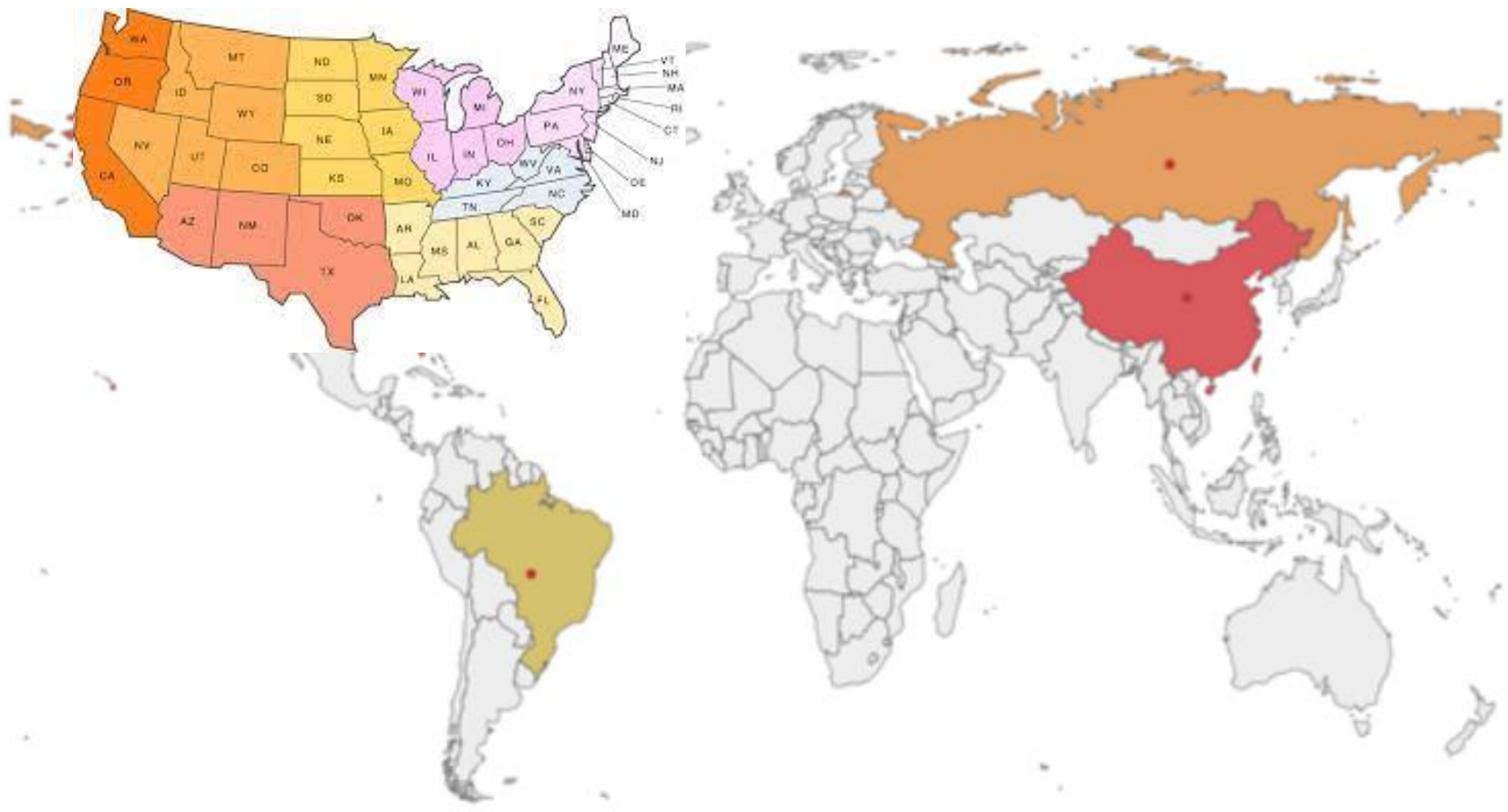
签完PI 不付款

五

促进成交的方法

1. 看区域
2. 看参数
3. 看性格
4. 优质价格体现

看区域





性格状态



黄色性格，-别跟他说废话：直截了当，要结果，现在，马上
直接给价格，一口价，不啰嗦不废话

性格状态

Location: UNITED STATES IP: 73.1...

买家将此询价发给20家供应商，高质量的回复将助您赢得商

2018-10-08 03:06

My name is _____ and I am the Product Manager of _____ s. We are currently looking to expand our product line and are interested in having a product similar to the following product manufactured: [Lighted Mirror](#) Adjustable-Rotation-Countertop/dp/B06XFBCP2D. We would like to make some changes to better meet customer expectations for the US market. We estimate the annual volume can be up to 30,000 pieces after a trial order of 500-1000 pieces and a sample evaluation.

Specifications:

- Stronger USB power connector
- Needs enough light to work in dimly lit rooms
- Needs higher magnification in the magnified side mirrors
- The following accessories would be included in the packaging: USB power cord

Could you please provide me with the following additional information so that we can determine if this is a good fit for our product line?

- Are you a manufacturer or a trading company? If you are a manufacturer are you able to create models similar to the Amazon listing referenced above and the attached photos?
- Are you able to provide custom packaging? Each

直接给价格，体现质量

绿色 + 黄色

结果靠谱

Hi how are you,It is nice to write to you. This is Subir Sen from India. I am interested in adding your 5v black pcb rgb tv light usb led strip to my inventory.Could you please send me the quotation from this with the details as below:item type,certification,How long will it take to receive shipment by air? Please copy and paste the questions and answers back to me.Thanks/RegardsSubir Sen

蓝色+绿色（佛系+选择困难症）：
回复靠谱，不给选择

价格先不给，逐渐质量与专业度加码

理智

- 产品优势劣势都要体现

顽固

- 耐心讲解，礼貌引导

冲动

- 言简意赅，避免唠叨

傲慢

- 尊重，头衔，称赞

挑剔

- 讲功效，讲事实，体现优势>不足

计较

- 强调性价比，予以折和赠品



如何报价？

- 1) 价格反推法
 - 2) 1/3 法则
 - 3) 同行对比法
 - 4) 经验积累
- ◦ ◦



优质价格体现

化整为零

区间报价法

价值为王



优质价格体现

客户: how much

业务: \$17

客户: too expensive

业务1: \$ 16

业务2: quality is good

客户: that's too much

业务: let me apply with my manager, 中间没过3秒 \$15

1. 公司，产品，个人专业度
2. 证明你的质量好
3. 人情建立，轻松洽谈

人无我有，人有我优

产品的参数，让客户不信不行

黄色性格客户，直来直去，

红色性格客户，发笑话，发表情包

蓝色性格客户，不要让他选择

绿色性格客户，靠谱，给他感受到你在解决问题

这，是一个竞争的时代，
你需要给到客户选择你的理由



问候

找客户共鸣sympathy

赞美

新闻，社会，生活，异国文化

Take a Break 休息片刻

外贸疑难杂症，找本人Amy:



Amy Thon 02



找助理：

- 1.) 领取本次课件简约版
- 2.) 业务员惯用却不利的句子和改善
- 3.) 高效拿到买家skype,whatsapp的方式
- 4.) 客户不回复你的原因
- 5.) 国际商务礼仪&时间管理PPT



被客户拒绝

1. 你的价格太高了
2. let me think about it
3. 暂时项目变动
4. 了解价格, 收集信息

当客户说你的价格太高了

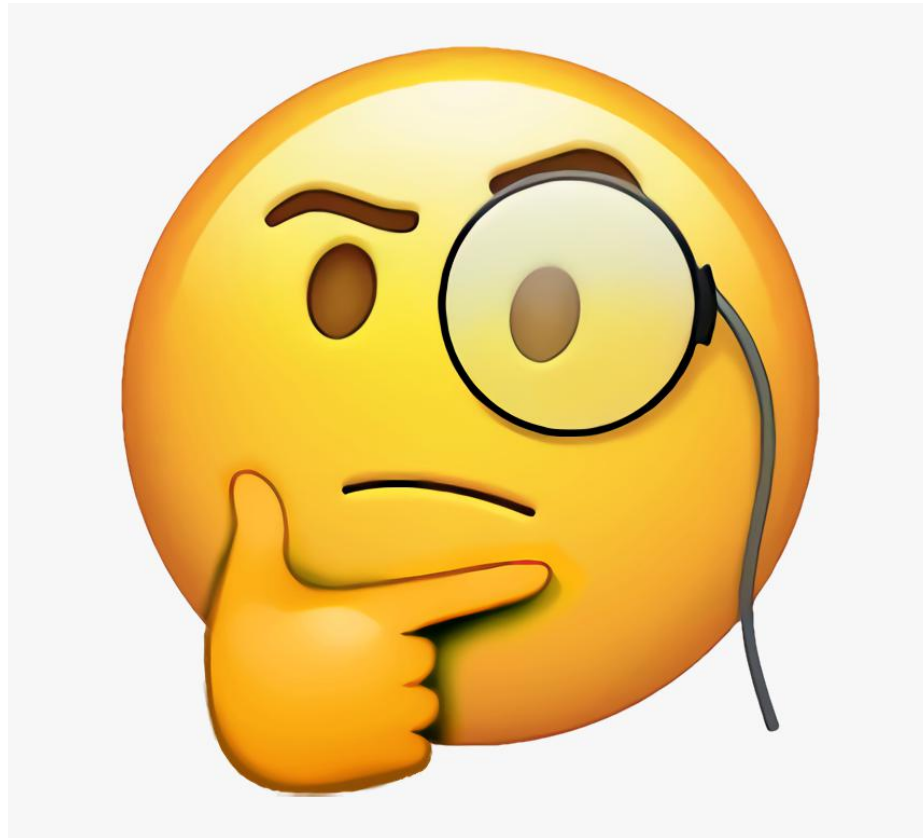
贵和便宜是有相对概念的

与过去采购价格比

与目标价格比

与同行对比

当客户给目标价，怎么办？

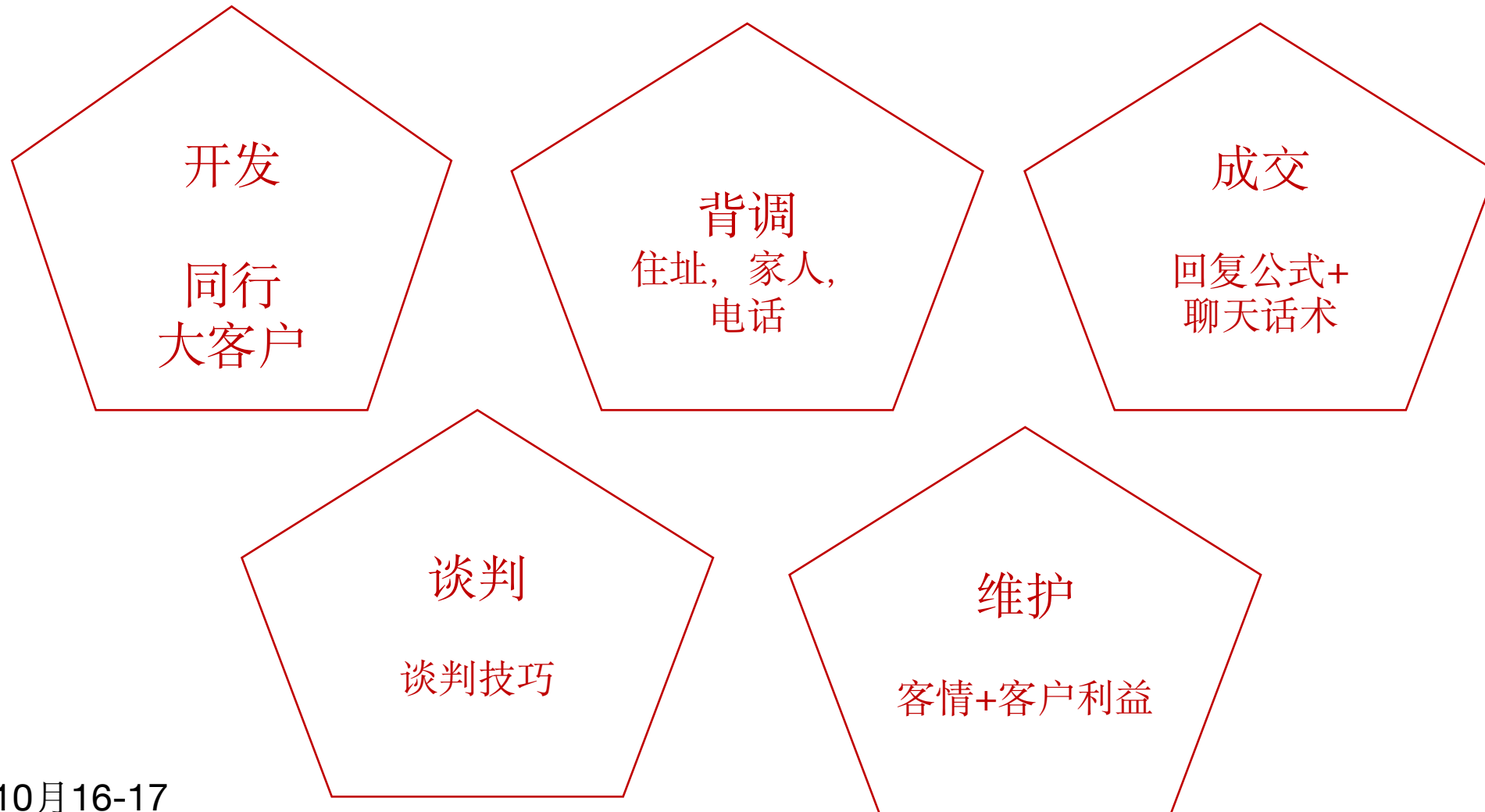


签完PI不付款

1. 回顾之前沟通中客户顾虑
2. 付款难度排查
3. 再次体现价值, 让客户不犹豫
4. 危机诱导付款

1. 转移目标，先谈价值，再谈价格
2. 追问方案：现在能确认订单吗/ 主动起草PI
3. 这个价格老板知道可定会批评我的
4. 已经很低价格了，我只是为了建立我们的初次合作，没有提成
5. 你尽快付款哦，后续多给我下点订单，这个单子没利润

赢得客户？



1. 原材料不断在上涨怎么办?

2. 海运费暴涨怎么办?

Thank You



Amy个人微信，每天睡前一小时固定回复问题

都是本人，非助理运营，加其一即可



微信公众号：**外贸欢乐汇**
本月期保持每周最少一篇
个人原创文章