

网友谈货代新手如何开发客户 PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/285/2021_2022__E7_BD_91_E5_8F_8B_E8_B0_88_E8_c67_285488.htm 经常能看到这样的问题，“作为货代新手如何开发客户”“作了几个月的货代了也没怎么出成绩，我该怎么办？”还有很多这样的问题。随着中国市场的不断扩大，相当多的应届毕业生和其他行业的人都选择了做业务这个行业，做为新手会遇到很多的困难，比如说没有国外客户渠道、无从业经验、无成熟业务经理指导等等一系列的问题，在这样的条件下作为一个新手如何开展工作呢？作为新人，第一件要注意的事情就是认真积极地与现有合作的公司配合，按照不同的订单留心整理归档。外贸公司将会是你第一个老师，从一些小事上你会学到很多的知识和经验。客户也不是那么好谈的，客户和市场的开发也不是在短时间内可以看到业绩的，外贸是个系统工程，除了价格最重要外，其他的运输和单证交接也是关键。所以绝不像一般交易那么简单，而客户也要有一个了解你的过程，所以，从你开始工作，一直到获得第一个订单，花费三个月到半年时间一点也不奇怪。当然这也需要你有一个良好的心理素质。还要有的就是你必须熟悉你的产品，对产品的了解越多越好，你知道的越多，你推荐给客户的时候说的就会越到位，客户就会越尊重你。还要多与你的领导和其他部门进行沟通，你的让领导知道你在做什么，而不是每天就坐在电脑前面和电话旁边，其他的一语不发。要结交各行各业的朋友，当然最重要的就是你的遵守这个行业的行业规则和职业道德，信誉是必不可少的。100Test 下载频道开通，各类考试题

目直接下载。详细请访问 www.100test.com