

外贸人手记一边做生意，一边交朋友！外销员考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/508/2021\\_2022\\_\\_E5\\_A4\\_96\\_E8\\_B4\\_B8\\_E4\\_BA\\_BA\\_E6\\_c28\\_508387.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/508/2021_2022__E5_A4_96_E8_B4_B8_E4_BA_BA_E6_c28_508387.htm)

认识这个中东客人也是以前在公司打工的时候。我庆幸，因为在我开始了SOHO两年多以后、并让知道这些的情况下的今天，我们依然有着业务的联系。其实，他也应该算做一个PARTNER加准FRIEND吧。他叫GERI，来自以色列，特拉维夫一个贸易公司的老板。据说有50个EMPLOYEES（当然，这都是后来才了解到的）。没有接触过GERI以前，一直对中东生意人的难缠和小气很是介怀。GERI是2000年的广交会上拿到了一份我们公司的CATALOGUE的。那时我还没有加入该公司。2001年的6月，他发过来一份传真，告之他想和我们做生意。这只是一份很普通的INQUIRY，要求我们发价格表。在当时公司国际部刚刚成立不久的情况下，我们部门的几个业务员都本着“宁可错杀一千，不能放过一个”的原则，对此类信函是有函必复。还是按照固有的回复方式，我于当日用邮件回复了该客人的INQUIRY并附上报价表。唯一有点不同的地方是，考虑到中东佬一个一个都是SUPER PRICE KILLER，而且在数量还是未知的前提下，我在正常价格的基础上加了10%，准备让他砍价的。他的回复在第三天才姗姗来迟。可能这也算是中东人的一大特点吧。因为我一直习惯性地在给客人的MAIL中都要求对方对自身的情况做一些BRIEF INTRODUCTION的，给他的回复中也没有例外，尽管很多客人对此都置之未理，让我觉得意外的是，GERI的回信时用的是带他们公司TITLE的正式的商业信纸，并比较详细地介绍

了他们的业务范围、品种甚至包括员工数量等具体情况。看来，我的要求得到了这个客人的重视和关注。因为从GERI对自己公司的介绍中，我了解到他们的经营范围正好和我们的产品相一致，只是他们目前做的是意大利的和日本的品牌产品，暂时还没有从中国进口此类产品。同时他口气很大的提出要做我们产品当地的代理商。在我当时的行业里，不论是在质量上还是在价格上，我们的产品都是国内的老大，不过如果跟意大利和日本厂商的产品比较起来，无疑，我们的价格绝对具非常之竞争力，虽然我们的品质相对亦差一些。这是一个特殊的行业，国内我们的竞争对手在广东和温州，但是他们的品质和我们又有着天壤之别，尽管价格亦可能只有我们的一半，他们的目的市场也就是一些欠发达国家。所以，处在这样的一个不高不低的位置，对于象以色列这样一个号称“小美国”的次发达国家的市场，我相信实际上我们没有真正意义上的竞争对手。在这种情况下，我对GERI的E-MAIL内容进行了分析。我按照他的要求逐条进行了回复，但对于其代理的要求，鉴于双方对对方情况都还没有足够充分的了解的情况下，我的答复是：让我们先做一单试一下，代理的事情容后再谈。我一贯对那种一开始就牛B哄哄的客人比较反感。而且当时我刚接下来以色列的另外一个客人的一个20'小柜定单。虽然GERI的E-MAIL让我感觉到了他的诚意和他们的潜力，我还是不冷不热地和他先谈着。随后地一两个月里，我们就这样一周甚至两周一封MAIL的交流着。我已经习惯了中东佬的拖拖拉拉，粘粘乎乎的工作方式，我也不急。六月底的一天晚上，我的手机突然响起，看到那一串全是0的号码，我知道是一个国际长途。我接听电话，

是GERI。一通上话，他就很客气地先SAY SORRY了，因为他知道现在是我们这边的非工作时间。在后来的对话中，他反复强调他是真的很想和我们合作，并再次重复他们的代理意向。我知道，我给另外那个以色列客人的货柜到港并在当地市场面市了，他应该在当地市场看到了我们的产品。对我们的品质，我一向是很有信心的。我还是坚持合作我们欢迎，代理现在免谈。我没有理由当时就给他代理权，甚至他居然都不是第一个给我们下单的以色列人，而且我现在还有另外的客人在手呢。说真的，在当时，这个口若悬河的中东佬越说他能怎么样怎么样，我越是反感。GERI几乎在每一两天都会有E-MAIL给我，而且他的电话来的也比较频繁。这个中东佬有一特点，我觉得非常“可爱”。他的E-MAIL里十个单词有八个是拼写是错误的。开始的时候，我要反复度几遍，并按照他们“中东式的”发音反复琢磨才能明白他的意思。关于这一点，我曾在和朋友们开玩笑的时候说，他可能没有受过正规的高等教育，就象我们很多低学历的国人一样只会说，不会写。麻烦、琐碎是中东佬的又一特性。他一会儿说要A款，一会儿又要改B款，今天说这个款式要红色，明天又说还是黑色好.....我在无可奈何中和这个客人耗了2个月，在他终于同意支付样品费和快递运费的前提下，我们按照他的要求提供了样板。其实，因为我们那种产品占的空间相对而言比较大，他们的空运费要远远高于样品本身价值。但是因为他一次要几个款式，我坚持了收他们的样品费。样品到达客人手里的当天，他跟我打来电话，很热情甚至是很兴奋地告诉我，他对我们的品质非常满意。我比较喜欢国外客人的这种方式的坦白。我们有些国人，在这个方面的处理方式就

有些不同，即使对品质很满意，也不会这么直接地表现出来；甚至故意鸡蛋里挑骨头似的故意找一些瑕疵来为以后砍价找借口。可能这是一种做生意的策略，但我个人更倾向于老外的坦率。我觉得GERI的这一点挺可爱的。后来的E-MAIL交流就是关于第一张试单了。这又是一个相对比较长的过程。客人对产品品质的认可，并不代表他们亦可以接受我们的报价。关于价格、包装、数量等各项细节的协商到最后确定，又一个月的时间过去了。在次期间，他几乎一直在跟我讨价还价，但是最终的结果是，我给了ANOTHER 5% DISCOUNT，条件是最少必须一个40‘柜。"#F8F8F8" 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](http://www.100test.com)