# 拜访商务客户的技巧与礼仪

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2025-04-26

*拜访商务客户的技巧与礼仪 有计划且自然地接近客户，使客户觉得有益处，从而顺利地进行商洽，这是销售人员必须事前努力准备的工作与策略。首次拜访客户一定不可千篇一律公式化，事先要有充分准备，要注重细节和技巧，从而使销售工作水到渠成。 1.拜访客户...*

拜访商务客户的技巧与礼仪

有计划且自然地接近客户，使客户觉得有益处，从而顺利地进行商洽，这是销售人员必须事前努力准备的工作与策略。首次拜访客户一定不可千篇一律公式化，事先要有充分准备，要注重细节和技巧，从而使销售工作水到渠成。

1.拜访客户的三个要点

(1)重要的拜访应约定时间

在拜访客户过程中，为了达到成交的目的，往往需要与客户进行三番五次的沟通。在这一过程中，如果有重要的事情需要与客户沟通，一定要事先约好时间。只有这样，才能保证拜访计划的顺利进行。

(2)节省客户的时间

每个人的时间都是一笔宝贵的资源，对于你的客户来讲，他们很多是企业或机关的领导人，他们的时间更为宝贵，在拜访过程中一定要节约他们的时间。一般情况下，问候他们的电话不超过1分钟，约访电话最多不能超过3分钟，产品介绍或服务介绍电话不要超过5分钟。如果与重要的客户谈判，建立客户关系的电话通常不要超过15分钟，否则就不再适合电话拜访了。

(3)把时间花在决策人身上

拜访客户的目的是为了与客户达成有效的协议，而达成协议的决定权一般掌握在决策人手中。这些决策人对企业单位而言主要是指公司的负责人、董事长、总经理、厂长等，对于机关事业单位而言主要是党委书记、厅长、局长、处长、主任等。在这方面，至少你要找到相关的项目负责人，谁有决定权就在谁身上多花些时间。当然，也不排除其他人员的辅助作用，但主要精力还是要放在决策人身上，这样拜访的效率才会大大提高。

2.容易忽略的五个细节

除产品外，销售人员在拜访客户中的一些细节处理，对销售的成功率也有重要影响。

(1)把 我 换成 咱们 或 我们

销售人员在说 我们 时会给对方一种心理的暗示：销售人员和客户是在一起的，是站在客户的角度想问题。虽然只比 我 多了一个字，但却多了几分亲近。北方的销售人员在南方工作就有些优势，北方人喜欢说 咱们 ，南方人习惯说 我 。

(2)随身携带记事本

拜访中随手记下时间地点和客户的姓名头衔，记下客户需求、答应客户要办的事情、下次拜访的时间，也包括自己的工作总结和体会，对销售人员来说这绝对是一个好的工作习惯。还有一个好处就是当你虔诚地一边做笔记一边听客户说话时，除了能鼓励客户更多说出他的需求外，一种受到尊重的感觉也在客户心中油然而生，你接下来的销售工作就不可能不顺利。

(3)只比客户着装好一点

专家说：最好的着装方案是 客户+1 ，只比客户穿得好 一点 。既能体现对客户的尊重，又不会拉开双方的距离。着装与被访对象反差太大反而会使对方不自在，无形中拉开了双方的距离。如建材销售人员经常要拜访设计师和总包施工管理人员，前者当然要衬衫领带以表现你的专业形象;后者若同样着装则有些不妥，因为施工工地环境所限，工作人员不可能讲究着装。如果你穿太好的衣服跑工地，不要说与客户交谈，可能连坐的地方都难找。

(4)与客户交谈中不接电话

电话多是销售人员的特点，与客户交谈中没有电话不太现实。不过，我们的大部分销售人员都很懂礼貌，在接电话前会形式上请对方允许，一般来说对方也会很大度地说没问题。但我告诉你，对方会在心底里泛起： 好像电话里的人比我更重要，为什么他会讲那么久。 所以，销售人员在初次拜访或重要的拜访时，决不接电话。如打电话的是重要人物，也要接通简单寒暄几句后迅速挂断，等会谈结束后再打过去。

(5)保持相同的谈话方式

这一点年轻的销售新手要特别注意，你们思路敏捷、口若悬河，说话不分对象像开机关抢般快节奏，碰到客户是上年纪的思路就会跟不上，根本不知道你在说什么，容易引起客户反感。王天雷公司有一位擅长项目销售的销售人员，此人既不是能说会道，销售技术方面也未见有多少高招，但他与工程中的监理很有缘。监理一般都是60岁左右将要退休的老工程师，而他对老年人心理很有研究，每次与监理慢条斯理谈完后必有所得。最后，老工程师们都成为该产品在这个工程中被采用的坚定支持者。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！