# 如何与国外客户沟通

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-02-09

*如何与国外客户沟通（精选3篇）如何与国外客户沟通 篇1　　1. 欧洲人、美国人是非常喜欢那种interactive(互动)的人的，你不需要太拘谨，不需要什么都yes。　　2.在两个人对话的时候，适当的时候要称呼对方。假如你在对话中经常称呼对*

如何与国外客户沟通（精选3篇）

**如何与国外客户沟通 篇1**

　　1. 欧洲人、美国人是非常喜欢那种interactive(互动)的人的，你不需要太拘谨，不需要什么都yes。

　　2.在两个人对话的时候，适当的时候要称呼对方。假如你在对话中经常称呼对方，对方也会称呼你，这样可以让客户很容易对你有印象，这样对后续跟踪客户好处多多。非英语的名字，象北欧人的名字，我们根本不知道怎么发音，很多法国人的名字不是按英语发音的，要注意，你不会读可以直接问客户，这是不失礼的。荷兰和德国人的姓有很多是2个单词的，一定不能只读最后一个单词。i.e. Caroline van Bommel, 这个女的你可以称呼为：Ms. van Bommel。气氛足够好的情况下，你可以直接称呼对方的单名。

　　3.母语是英语的人说话可能会很快，没有停顿的。你可以让别人稍微慢一点，这是不失礼的。千万不要没有听懂就接客户的话。否则客户会觉得和你沟通很困难。很容易就走掉了。

　　4.客户坐下来以后，你可以问客户你可以给我多少时间。How much time are you available? 这样可以体现你对客户行程的尊重，也可以让你自己根据时间来掌握沟通的内容。

　　5.老外只要坐下来以后，要让老外多说，在你完全明白的情况下，再介绍你自己。和欧洲人美国人谈的时候，你可以让客户简单的说一下此行的目的。希望找一些什么样的供应商。有的客户不会直接回答你，有的客户会告诉你。

　　6.假如你有幸碰到头衔是Director，Vice President等职务的买家，要多说一些战略性的东西。这些人来展会不是为了1个柜2个柜来的。他们很多是来找战略性伙伴的(Strategic Partners)。所以你要有放长线钓大鱼的功力。假如你自己工厂实力可以的话，要主动的邀请这些人访问你的工厂.这些职位的人很多学历很高，有些人有 MBA background. 所以，有点喜欢听比较酸的话。这些人开口闭口就是：value, global supply chain, private label, costs, partnership，bottom line等等。你可以这样说：

　　We are one of the top 3 private label suppliers in the global market. Our producing capacity is more than 50,000,000,000,000/units each week. Furthermore, you know, the knowledge and the know-how sometimes is more important than the machines and equipments. Fortunately, we have accumulated enough producing and management know-how from our long-term co-operation with company. I am sure we can help you to reduce your international sourcing costs, we can help you to increase your bottom line. just let me know how I can create value.

　　7.客户有权利问你很多问题，其实你也是有权利问客户的。下列问题你可是试着问问看，对你了解客户好处多多：How can you evaluate your suppliers? 很多客户不愿意直接回答你，因为确实太难了，你可以补充一句, just generally speaking, not the detailed principles. What\'s your purchasing plan for next season?

　　假如是零售商：How many stores does your company have?

　　假如是中间商：Do you distribute your goods only in your domestic market? Or in the whole Europe? Which country is your biggest market? 不能直接问谁是你最大的客户，这样太敏感了。

　　8.在展览会最后一两天的时候，你可以问： What do you think about the trade show? Did you find everything which you need exactly? 你问这种问题很容易可以从客户那里得到你们整个行业的情况，客户的观点对你是很有价值的。同时，你也间接的问客户了客户还有什么东西没有找到，说不定你可以帮上客户的忙，假如你刚好也有这种产品的话，客户也会把定单下到你这里。

　　9.跟客户介绍的时候，不要总是说, Our quality is very good. 展位上面大家时间都不多。不要说一些客人没有办法衡量的话，怎么样才叫好呢?大公司的买家基本上都是至少大学学历，很多都受过专门的采购培训，他们内部有一套定量的评估体系的。所以，最好是用你本行业的定量术语来表达，假如本行业没有定量术语，就直接说，We have supplied our products for company for 5 years, and company is quiet satisfied for our quality. So I believe we can meet or exceed your quality requirements. 这个X公司最好是客户应该知道的，和客户差不多同类档次的，或者高一点点，不要高太多的。否则要误解的。

　　10.其实，大公司的买手最关心的不是price, quality, 而是: reliability. 差不多的商品，买手从不同的供应商购买，价格有点小差距，国外的公司是可以接受的。但是，买手找的供应商出问题的话，那问题就大了，欧洲还好一点，美国可以马上就走人。所以，我们假如能站在客户的角度考虑问题，要让买手觉得你在所有的供应商里面，你是最reliable的，包括质量，价格，长期供货能力等等。

**如何与国外客户沟通 篇2**

　　第1招：妥善安排会面的约定——I’d like to make an appointment with Mr. Lee.

　　当你计划到海外出差，顺道拜访客户时，必须先以书信通知对方。出国前再以Telex或电话向对方确认访问的日期和目的。如果是临时决定的拜访，也要通过对方的秘书安排，告诉她：“I’d like to make an appointment with Mr. Lee.“(我想和李先生约见一次。)让对方对你的造访有所准备，才会有心情和你洽谈。

　　第2招：向沟通对手表示善意与欢迎——I will arrange everything.

　　如果沟通是由你发起，提供对手一切的方便，能使沟通一开始便在友善和谐的气氛下进行。尤其是当你的沟通对手是远道而来的，你热心地告知他：“I will arrange everything.”(我会安排一切)，不但表现出你的诚意，也能使他在不必顾虑食宿等琐事的情况下，专心与你进行沟通。

　　第3招：沟通进行中应避免干扰——No interruptions during themeeting!

　　如果沟通的地点是在你公司，那么请叮咛你的部属，勿在沟通过程中做不必要的干扰。因为过份的干扰会影响沟通的意愿和热忱。

　　第4招：遵守礼仪——Behave yourself!

　　沟通时，仍然要遵守一般的礼仪和保持良好的仪态，这样可以增加人们对你的好感，提高你的沟通效率。此外，坐姿不良，在对手讲话时左顾右盼，都足以使人对你产生不良的印象，而减低与你洽谈的兴致。

　　第5招：适时承认自己的过失——It’s my fault.

　　如果你明显地犯了错，并且对别人造成或大或小的伤害，一句充满歉意的“I’m sorry. It’s my fault.“(对不起，是我的错。)通常能够获得对方的原谅。就算他实在很懊恼，至少也能稍微缓和一下情绪。做无谓的辩解，只能火上加油，扩大事端。

　　第6招：抱怨不是无理取闹——I have a complaint to make.

　　以激愤的语气向人抱怨某事，很可能令人心生反感，而使结果适得其反。服务员上错了菜，旅馆女服务员忘了整理你的房间，送来的货物根本不是你订单上所指明的东西等情况，着实令人懊恼。但是生气并不能解决问题，不如心平气和而语气坚定地告诉对方“I have a complaint to make.”(我有怨言。)然后告诉他所发生的事。

　　第7招：资料须充实完备——We have a pamphlet in English.

　　具体的物品通常比口头描述更有说服力。当客户听到你说“We have a pamphlet in English.”(我们有英文的小册子)或“Please take this as a sample”(请将这个拿去当样品)时，一定会兴趣大增，进而问你许多和产品有关的问题。

**如何与国外客户沟通 篇3**

　　尊敬的老师，各位同学们：

　　大家好！

　　我是，现任学习部副部长，很高兴今天能再次站在这个竞选的舞台上。这次是我第两次站在竞选的舞台上。大一，我第一次站在竞选的舞台上竞选学习部部员，今天在此我竞选学习部部长。

　　进入学生会，我一直就在学习部，从部员到副部，在这两年的时间里，让我学会了很多。来使我都得到了全方面的提高，使我变得更加的成熟，我从什么都不知道的一个学生成长成一个可以独自承担，具有一定能力的干部。在这期间我与我部的各个成员共同努力，共同进步。举办了很多成功的活动，并积极参加学校各种活动。这些使我获得了很多经验，同时结实了很多朋友。所以我认为学生会很锻炼人的组织，所以我决定今天再次站在这里来竞选。

　　在这两年的时间里，我以踏实为基准，认真完成工作。也许我不是最聪明的那个，但我是踏实的那个。我会努力，认真的，踏踏实实的完成每一件事。在此我郑重承诺：倘若今天我能成为下一届的学习部部长，我将“积极完成学校及同学们交给的任务，积极配合各部活动，

　　我将带领我的新部员开办一些对新部员有益，对广大同学有益，更接近生活的活动。只有站的高才能看的远，我希望我站在更高的位置上可以更好的发挥带头作用。今天如果我能成为部长，我将从各个方面进一步提高我自身的素质，工作方面积极进取，努力创新，积极向别人学习，做到有错能改。我希望各位老师能给我这次机会，让我证明，我可以很好的胜任这分工作。

　　在此我祝学生会在新的带领下，广大同学支持下能走的更灿烂。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找