

如皋美孚导轨油威达2号

【公司名称:】 昆山杰润工业用品有限公司

【公司地址:】 昆山市陆家镇丰安路107号

【主营产品:】 液压油，导热油，齿轮油，切割油，冲压油，防锈

【联系人:】 朱经理

【联系电话:】 0512-57395615

【手机:】 13511635005

【传真:】 13511635005

【电子邮件:】 345916599@qq.com

【来源网站:】 企业招商网

【来源地址:】 <http://suzhou.71zs.com/c1fnucfbvdfwsoeexkisl.html>

【详细信息:】

如皋美孚导轨油威达2号如皋美孚润滑油销售【主变量】MOBIL液压油，昆山美孚导热油，太仓美孚齿轮油，苏州美孚润滑脂，【主变量】美孚导轨油，常熟美孚切削液，昆山哪里卖美孚1号美孚液压油DTE10超凡100，美孚液压油DTE10超凡150，美孚液压油优力威N32，美孚液压油优力威N46 密封圈型号不错，套上就行？

作为优秀的润滑油经销商，在日常市场经营过程中，除了与分销商之间的利益纽带，更要有感情维系，要认真的与分销商做朋友，从小事入手，多交往，多联系，生活小事多沟通，感情好了，日常的销售工作也会很顺畅，这样，当经销商出现经营困难或品牌异动时，分销商也会体谅其的工作，当经销商有新的产品和品牌上架时，分销商也会积极配合。这样积极的长久的情感培养，生意自然也就蒸蒸日上。3、完善的售后维护带来无穷潜力

一个润滑油代理商能够将自己的区域市场打造的有声有色，能够将所辖客户建成自己的利益共同体，能够让自自己的品牌、产品快速的分销到适合的渠道等等，这些都与经销商建立的完善的售后服务体系是分不开的。 、防止油系统进水

任何产品都会有质量隐患，任何品牌都会有自己经营不完善的地方，但作为经销商在与自己的分销商客户的日常运营中，应该想客户所想，急客户所急，在最短的时间里尽全力解决下线客户所发生的问题，并且要在公司建完善的售后服务机制，因为只有将客户服务好了，客户才会保持有续性的合作，也会放心的与经销商共进退。润滑油销售人员被客户拒绝是再平常不过的事情了，有时候还没有开口就被客户拒之千里之外，有时候是投入了大量的时间和精力之后，本以为势在必得，却还是惨遭拒绝。 加润滑油后，干得快！

对销售人员而言，拒绝就是成长的催化剂，那些销售高手也都是从被拒绝开始的。依照相关统计，百分之八十的销售是来源于客户说“不”以后，一个销售人员最容易阵亡的时间是他进入这个行业的前九十天。在日常的统计中，一个普通销售人员最有生产力的时间每天不会超过4个小时。

如果希望自己成为顶尖的销售人员，每天唯一做的事情就是开始拜访和约见客户，作为一个销售人员，任何时间去拜访客户都是客户的最佳时间。自己感觉有差异的地方就是怕被客户拒绝。经常检查润滑油是正确的，但只补充不更换只能弥补机油数量上的不足，却无法完全补偿润滑油性能的损失

。润滑油在使用过程中，由于污染、氧化等原因质量会逐渐下降，同时还会有一些消耗，使数量减少。

