

上市公司如何给客户回扣—到底该如何拿回扣?-股识吧

一、到了谈判的关键环节，怎么能跟客户非常婉转的谈回扣从而顺利的拿下单子？

要看单子大小及客户性格！如果单子大，与竞争对手的状况差不多，客户有收回扣的倾向，可以直接把钞票扔给他的，因为这种大额的单子回扣会比较多，成不了客户会退回来的！先下手为强，别让对手先扔了！如果用户比较小心，可以约出来谈，就说，这个单子领导多多费心，日后不会让领导白受累的

二、怎么给客人回扣？

先通过其它的渠道(如与他同一公司的同事，曾和他有过业务往来的业务员)了解一下他大致是个什么性格的人以及在工作中的作风之类的 在做打算. 然后请他出去吃饭 旁敲侧击来套他的话.

三、如何要求给回扣

四、业务员怎么与客户谈回扣?

在做业务的过程中，回扣是不可避免的话题，而如果业务员不懂与客户谈回扣的技巧，不但不能锦上添花，还会适得其反。

那么，业务员该怎么与客户谈回扣?

一般情况下，给回扣这个话最好不要先从我口里说出。

很多业务会因为我们不慎说出这种话而丢掉。

在说这个话之前，必须对客户的组织机构，人员关系等有了比较清楚的了解之后，在跟客户接触时套出话来之后，再决定要不要给。

比如说，假如是客户的老板或股东，就绝对不能提，一提就挂。

还有的是老板的亲戚，对于一些很忠实于老板的，那也不能提，一提也会挂，因为他们听到回扣这个词就会认为你的价格里有水份或者你不老实。

而有些亲戚比较贪心的，你也不能开口就提，得等他们自己提出来。

场合也很重要：第一、不能在第三者在场的时候提

第二、不能在监控措施做得比较很好的公司内提

第三、不能在打到他办公室的电话中提。

在饭桌上提出来是最有效果的，其次就是在休息时间里打他私人电话效果也不错。

我们面对的采购人员绝大部分是打工者。

这些人，有外快赚当然是最喜欢的，但一般情况下也不要随便提，因为要针对各种不同的人采取不同的对策：1.想拿回扣又要扮清高的人。

这类人表现出不乐意谈回扣，但心里确很想要，他不会和你谈回扣的事情，你自己也先不能谈，此时你一定要做好本职工作，让他觉得你公司的产品技术肯定没问题，之后再做好个人关系，让他认可你，信任你，之后再找个机会委婉的说回扣的事。让他感觉似乎他不拿这个回扣还对不起你，最好是让他觉得不拿这回扣还是对不起你公司，然后他就会顺水推舟地去接受。

2、直奔回扣人。

3、还有想拿回扣但提不起胆的。

4.不要回扣的人。

很多项目你会碰到客户跟你往死里压价，此时，你就得嗅出他肯定有原因的，比如一个项目起初有几个部门参与，最后内部有分歧，可能就会出现最终负责的那个部门往死里压价，他们不要回扣，他们就想证明他们能低价做高质量工程。一口气而已，这就得做好个人公关工作，多诉苦，让他相信你的技术实力。还有就是有的客户刚任职不久或对升职感兴趣的。这类客户你得加强感情投资。谈人生，谈健康等。过节送小礼品。

做销售就是做人的关系，中国人是一个很看重关系的民族，关系需要维系，关系不经常维护，象颜色一样就会慢慢褪去，远亲不如近邻就是这个道理，经常搞在一块，经常电话联系，经常聚会，关系就会好起来，我认为做销售对客户要常送礼品，因为中国大部人都爱占小便宜。

礼品不要太贵重，贵了不好，你若送贵了，你自己不划算，客户也不敢要。

礼物最好是公司定制的，这样效果好点，这是我的心得。

一、礼品分为几种类型 1、实用型：笔、本子、领带、钱包、香水、打火机、各类球拍等此类最常用，了解客户爱好、性格，投其所好。

客户比较容易接受，可以慢慢建立良好关系。

此类多用于初始接触阶段，给客户有好的感觉，但因为礼物没有太多实用及经济价值，不会给客户留下太深印象。

打单子的关键阶段，这类礼品还是免了吧，省的浪费。

3、代币型：交通卡(当然是冲了值的)、手机冲值卡、各类超市代物券此类礼物好处不用多说，送者方便，拿着实惠，是不可多得的好东西！ 4、奢侈型：手表、高级礼品，单子已经到了关键时候了，此时不出手要待何时？不过，切记一定要摸清楚客户的“爱好”，才能投其所好。

五、到底该如何拿回扣?

拿回扣一般都是老资格的人拿拿吧，刚进公司，我觉的还是先老实点好

六、咋和客户提回扣？

暗示法就好~~暗示有很多中，比方说在握手时用手指挠挠他的手心 你可以自己想有很多的

七、如何要求给回扣

葱。

采购本来就是拿回扣的。

你选好两家的商品。

但是迟迟不要决定选那家，老板自然就能明白给你回扣。

现在都是这样做的。

八、怎么样跟客户谈回扣的事

可以先谈合作方式：1、底价供货（成交价扣税返还）2、直接提点（根据供货价定）。

选定合作方式后就知怎么做了！

参考文档

[下载：上市公司如何给客户回扣.pdf](#)

[《沙龙股票持续多久》](#)

[《法院询价评估股票要多久》](#)

[《股票账户办理降低佣金要多久》](#)

[《股票重组多久停牌》](#)

[《股票赎回到银行卡多久》](#)

[下载：上市公司如何给客户回扣.doc](#)

[更多关于《上市公司如何给客户回扣》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/book/34222735.html>