怎样去开发新客户？怎么去约客户呢？每次客户都说很忙？

教你最牛的销售技巧抓住客户1.如果客户说：“我没时间!”那么推销员应该说：“我理解。我也老是时间不够用。不过只要3分钟，你就会相信，这是个对你绝对重要的议题.....”2.如果客户说：“我现在没空!”推销员就应该说：“先生，美国富豪洛克菲勒说过，每个月花一天时间在钱上好好盘算，要比整整30天都工作来得重要!我们只要花25分钟的时间!麻烦你定个日子，选个你方便的时间!

如何开发新客户？如何开发新客户?

??潜在客户代表企业未来的业务来源，获取新客户是营销人员最重要的任务，但这却不是IT人员的想法。。公司IT人员首先要保证系统的稳定与正常运行，围绕一个交易系统需要改进的问题太多，你的项目排到明年很正常。如果找到上层领导来处理，首先要先回答自己两个问题:潜在客户转换成正式客户的可能性有多大?因为交易系统的需求没有得到改进，现有客户流失的可能性有多大?这里既涉及全局考虑，也与谁是项目负责人有关。