

《站点负责人（网络型物流企业）业务能力提升训练》

——业务开发的十二堂必修课

【适用对象】 揽投站站长（分点部经理）的十二堂必修课。

【授课时长】 2天

【课程收益】

1. 系统化提升站点经理的业务开拓能力，包括谈判、分析、挖潜、维护客户等专业化的工具
2. 帮助站点提升利润
3. 掌握行业竞争对手最新及最权威资讯

【课程内容】

专题一：成为专业物流销售人才

明确什么是物流销售——顾问式销售的核心

如何成为专业物流销售人才

物流销售的过程及应学习的物流销售技巧

案例分析：顺丰分点部经理如何开发业务

四通一达又是如何开发业务

邮政速递物流又该如何开发？

专题二：高手重视准备工作

专业物流销售人员的基础准备

熟悉物流产品 物流销售区域的状况

您需要一批潜在物流客户

物流销售计划

了解竞争对手状况

案例分析：优秀的站点经理的一天

深度分析：中国快递行业各企业 SWOT 分析(四通一达、速尔、顺丰)

专题三：如何寻找潜在客户

寻找潜在客户的原则

如何寻找潜在客户

寻找和接触最有希望成为潜在客户的人群

增加潜在客户的涵盖率

深度分析：连锁行业、金融行业、医药行业、电商行业、食品冷链等行业

专题四：接近物流客户的技巧

什么是接近

接近前的准备

电话接近物流客户的技巧

Cold-call 找生意

使用信函接近物流客户的技巧

直接拜访物流客户的技巧

面对初次见面的物流客户

进入销售主题的技巧

深度分析：东莞邮政如何成功开发都市丽人。

专题五：如何进行客户的物流调查

什么是物流调查

物流调查的内容

物流调查的对象

物流调查的方法

案例分析：数据化的业务开发模式

专题六：成功与物流客户沟通

良好沟通的必要

了解沟通的过程

积极地询问

积极地倾听

尊重他人

专题七：识别物流客户的利益点

物流商品的特性、优点和利益

将物流商品的特性转换成利益的技巧

为物流客户寻找购买的理由

专题八：如何做好物流销售演示和物流产品说明

什么是物流产品说明

产品说明的技巧

三段论法

图片讲解法

准备您的物流演示讲稿

深度分析：1.解决方案如何制作（PPT 方案制作）

2.供应链一体化物流解决方案

专题九：物流客户异议的处理

客户异议的含意

异议产生的原因

投诉处理的原则

客户异议与理赔处理技巧

专题十：达成最终的物流交易

达成协议的障碍

达成协议的时机与准则

达成协议的技巧

未达成交易的注意事项

启发式销售的运用

专题十一：建立稳定的物流业务联系

提高您的物流服务品质

做好您的物流客户管理

制造您的宣传大使

案例分析：利用多元化服务捆绑客户

专题十二：培养成为物流销售高手的信念

正视物流销售中的失败与拒绝

争取成功的机会

培养良好的习惯

视频案例：付出一定有收获