

---

# 《市场开发及拓展实战技能》

## 【课程背景】

近年来物流行业成为很多城市新的经济增长点，市场开发及拓展能力是物流企业保持业绩持续增长的基础，本课程是燕老师结合自身工作实战经验倾力打造，帮助物流企业招商人员从新手到高手的蜕变

## 【课程收益】

- 1、物流招商高手应具备的基本素质；
- 2、物流市场开拓的流程及方法；
- 3、物流招商投标方法及成功技巧；
- 4、客户沟通谈判及异议处理技巧；
- 5、招商演示和物流产品说明方法，运用自身优势吸引客户。

## 【课程时长】

1天（6小时）

## 【课程对象】

物流招商人员、销售主管、销售经理等

## 【课程大纲】

上午：9：00-12:00

专题一：成为专业物流招商人才

1、明确什么是物流招商

案例分析：物流招商人的成就！

2、如何成为专业物流招商人才

3、物流招商的过程及应学习的物流招商技巧

案例分析：宝供物流是如何训练招商人员

---

## 专题二：高手重视准备工作

- 1、专业物流招商人员的基础准备
  - 2、熟悉物流产品
- 研讨会：物流的产品细分
- 3、物流销售区域的情况
  - 4、您需要一批潜在物流客
  - 5、物流招商计划

## 专题三：如何寻找潜在物流客户

- 1、寻找潜在物流客户的原则
- 2、如何寻找潜在客户
- 3、寻找和接触最有希望成为潜在客户的人群
- 4、增加潜在客户的涵盖率

案例分析：百事是如何泡上雅芳的

案例分析：船代客户开发——从业务员变成老板

## 专题四：接近物流客户的技巧

- 1、什么是接近
- 2、接近前的准备
- 3、电话接近物流客户的技巧
- 4、Cold-call 找生意
- 5、使用信函接近物流客户的技巧
- 6、直接拜访物流客户的技巧
- 7、面对初次见面的物流客户
- 8、进入招商主题的技巧

案例分析：物流招商的茶文化与酒文化

## 专题五：如何进行物流项目投标

- 1、物流投标应注意的问题（流程问题）
- 2、让投标事半功倍核心问题
- 3、如何换标、围标

---

案例分析：中信与中外运的争斗

案例分析：中润达铁路项目是如何胜利的

### **专题六：成功与物流客户沟通**

- 1、良好沟通的必要
- 2、了解沟通的过程
- 3、积极地询问
- 4、积极地倾听
- 5、发送和接收
- 6、写与读
- 7、尊重他人

案例分析：巧用话题

体验式案例：沟通三要素

案例分析：富士康打工妹是如何成功的

**下午：14：00-17:00**

### **专题七：识别物流客户的利益点**

- 1、物流商品的特性、优点和利益
- 2、将物流商品的特性转换成利益的技巧
- 3、为物流客户寻找购买的理由

案例分析：综合优势赢得客户

### **专题八：如何做好物流招商演示和物流产品说明**

- 1、什么是物流产品说明
- 2、产品说明的技巧
- 3、三段论法
- 4、图片讲解法
- 5、准备您的物流演示讲稿

研讨会：如何制作物流解决方案

### **专题九：物流客户异议的处理**

- 
- 1、客户异议的含意
  - 2、异议产生的原因
  - 3、处理异议的原则
  - 4、客户异议处理技巧

案例分析：抱怨的客户才是好客户——利用客户抱怨

### **专题十：达成最终的物流交易**

- 1、达成协议的障碍
- 2、达成协议的时机与准则
- 3、达成协议的技巧
- 4、未达成交易的注意事项
- 5、启发式销售法的运用

案例分析：“领证”不代表“婚姻幸福”——宝供与IBM失败案例

### **专题十一：建立稳定的物流业务联系**

- 1、提高您的物流服务品质
- 2、做好您的物流客户管理
- 3、制造您的宣传大使

案例分析：业务员小王成为企业家的秘诀

### **专题十二：培养成为物流招商高手的信念**

- 1、正视物流招商中的失败与拒绝
- 2、选择做物流招商人员的六种动机
- 3、争取成功的机会
- 4、培养良好的习惯
- 5、培养您的第二天性
- 6、如何成为顶级冠军物流大师

视频案例：这样的坚持就会胜利

互动环节：回答学员提问

---