

# 目录

目录.....	1
一、 课程大纲.....	2
1.1、 成为专业速递销售人才.....	2
1.2、 高手重视准备工作.....	2
1.3、 如何寻找潜在速递客户.....	2
1.4、 接近速递客户的技巧.....	2
1.5、 如何进行客户的速递调查.....	2
1.6、 成功与速递客户沟通.....	3
1.7、 识别速递客户的利益点.....	3
1.8、 达成最终的速递交易.....	3
1.9、 培养成为速递销售高手的信念.....	3

# 一、课程大纲

## 一.1 、成为专业速递销售人才

- 1) 明确什么是速递销售
- 2) 如何成为专业速递销售人才
- 3) 速递销售的过程及应学习的速递销售技巧

## 一.2 、高手重视准备工作

- 1) 专业速递销售人员的基础准备
- 2) 熟悉速递产品 速递销售区域的状况
- 3) 您需要一批潜在速递客户
- 4) 速递销售计划

## 一.3 、如何寻找潜在速递客户

- 1) 寻找潜在速递客户的原则
- 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

## 一.4 、接近速递客户的技巧

- 1) 什么是接近
- 2) 接近前的准备
- 3) 电话接近速递客户的技巧
- 4) Cold-call 找生意
- 5) 使用信函接近速递客户的技巧
- 6) 直接拜访速递客户的技巧
- 7) 面对初次见面的速递客户
- 8) 进入销售主题的技巧

## 一.5 、如何进行客户的速递调查

- 1) 什么是速递调查
- 2) 速递调查的内容
- 3) 速递调查的对象
- 4) 速递调查的方法

## 一.6 、成功与速递客户沟通

- 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

### 一.7 、识别速递客户的利益点

- 1) 速递商品的特性、优点和利益
- 2) 将速递商品的特性转换成利益的技巧
- 3) 为速递客户寻找购买的理由

### 一.8 、达成最终的速递交易

- 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) 启发式销售的运用

### 一.9 、培养成为速递销售高手的信念

- 1) 正视速递销售中的失败与拒绝
- 2) 选择做速递销售人员的六种动机
- 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) 如何成为顶级冠军速递销售员