

《物流销售的十二堂必修课》

【适用对象】 第三方物流企业营销人员

【授课时长】 2天

【课程收益】

《物流管理》从新手到高手--物流销售十二堂必修课

近年来物流行业成为很多城市新的经济增长点，但是在这个行业中却非常缺乏专业的营销人员，该课程帮助你从新手到高手

【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

如何成为专业物流销售人才

如何掌握顾问式销售技巧

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

专题三：如何寻找潜在物流客户

寻找潜在物流客户的原则

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

物流客户开发的五大原则

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

专题五：如何进行客户的物流需求调查

什么是物流需求调查

物流需求调查的内容

物流需求调查的对象

物流需求调查的方法

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

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

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

处理异议的原则

客户异议处理技巧

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

专题十二：与客户谈判技巧

物流谈判的核心原则

如何进行优势谈判

如何进行报价