

接单制胜，赢在跟单——跟单员高级培训

李广泰

课程大纲：

一、订单生产（OEM）之路走多远

- 1、认清制造业的市场现状，把握趋势
- 2、找到捷径的业务流程
- 3、从横向和纵向看完成订单的问题
- 4、接单与跟单的工作特性
- 5、接单生产的出路与企业差异化管理

游戏：你距哈佛有多远

二、如何做到接单制胜

- 1、寻找优质单的技法
- 2、接单的五大要素
- 3、无敌竞标
- 4、借力接单
- 5、做到使接的软单不软
- 6、不要奈何无可奈何的单
- 7、十大谈判技巧

案例：日本企业接单五步法

三、打造卓越处理订单的能力

- 1、准确无误收订单
- 2、订单评审与分析产能
- 3、插单的关键
- 4、原产地政策对企业的益处
- 5、必要的产品认证
- 6、海关政策
- 7、JIT与VMI
- 8、对订单的两手准备

案例：如何对待“铲单”

四、赢在跟单的技法

- 1、跟单管理方式
- 2、跟单员绩效考核
- 3、如何把握与跟单关联的各种计划
- 4、跟单五项原则
- 5、贸易型企业跟单技法
- 6、生产型企业跟单技法
- 7、十二个跟单疑难问题解决方案

案例：两种决定的比较

五、跟单业务员工作能力培养

- 1、订单工作人员必会的八大工具
- 2、跨部门和跨企业沟通技法
- 3、容易疏忽的礼仪环节
- 4、特别要发挥 MFT 与 MRB 的作用
- 5、十五项过硬的工作素质

六、客户关系管理技巧

- 1、应对顾客审查，确保结果满意
- 2、计算客户指数，实施区别管理
- 3、如何开拓客户资源和渠道
- 4、第一印象与背影的价值
- 5、要满意更要忠诚

案例：如何与大客户搞好关系

七、来自韩国企业的跟单案例分析

八、自由问答、互动

信息：可以参考的书目

《接单与跟单的细节》

《市场部主管跟我学》

★★★ 讲师根据在世界五百强企业咨询和授课的经验，有的放矢地解答学员的提问和日常工作中的疑难问题。

推荐课时：两天