
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、物流销售区域的状况
 - 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

【讲师介绍】

姓名：燕鹏飞

教育背景：

清华大学首席物流官（CLO）

加拿大皇家大学工商管理硕士

工作背景：



拥有世界 500 强知名企业管理及培训经验，并同时拥有日资 500 强制造企业物流管理经验，
同时还有第三方物流企业（宝供）物流操作管理、营销管理经验。

曾任郑铁物流集团副总、现任郑铁物流常年顾问

曾任中润达物流 CEO

现任某大型企业集团副总及营运总监

讲师背景：

中国物流体验式教学第一人

专注于物流企业营销、服务、培训是培训第一人

中国快递物流企业培训系统及讲师培训第一人

实战派讲师

中国物流与采购联合会特聘讲师

智联招聘特聘讲师

辽宁省发展改革委员会特聘讲师

国家电网内训师

宝供物流企业集团内训师

清华力合珠海研究院特聘讲师

广州天园专业讲师

中山大学、暨南大学、大连海事大学等高校特聘实战讲师

讲师服务经历：

自 04 年开始至今在全国近 200 所高校进行大型就业指导讲座、专业物流讲座、物流论坛等公开性课程 500 多场（网络实名：燕鹏飞）。并担任辽宁省、广东省、吉林省、贵州省、福建省等多家咨询培训机构专业讲师，仅物流管理授课多达 5000 课时。培训学生近 20 多万人次。近年来服务于世界 500 强企业多达 59 家。05 年受聘于智联招聘大连公司，为《绝对挑战》栏目担任评委，并为华硕集团、松下集团等企业校园招聘担任就业指导专业讲师。

07 年为德赛集团做企业内训

08 年受聘于富士康集团总部 IE 学院做“中国第一大商业课程”，并在课程结束后排名全部老师第二名（第一名周平老师）。

08 年 4 月为顺丰速递全国投递人员培训。

08年5月北京圆通速递培训师培训
 08年服务于河北移动、中国烟草、华晨宝马等
 08年11月服务于国家电网保定培训中心、广州本田
 09年1月广州石化、香港益达
 09年2月格兰仕集团采购人员管理培训
 09年3月美的集团物流部门管理培训，中国电信广东《企业如何选择与管理第三方物流》
 09年4月浙江诸暨邮政物流营销培训，广东联通《电信企业物流管理》
 09年5月广东外运物流营销培训
 09年6月广州港集团培训
 09年7月中国海洋石油物流部内训
 09年8月厦门公开课500人《中国物流企业运营管理》等
 10年2月渤海物流销售类培训
 10年3月外运发展华东区营销培训
 10年4月厦门建发物流集团营销培训

选择燕鹏飞老师三大理由：

理由一：非常了解物流企业

丰富的物流企业及制造企业背景、做过市场、服务、运营管理、企业培训等方面工作，并且善于钻研，对于国内物流企业包括：国企、外企、民营十分了解，能够为企业准确把脉。

**个人特点：一个善于思考，善于总结
乐于服务别人的人。**

理由二：

燕鹏飞老师四件工作：

很多)的



思考



写作



读书



讲课

资料网上

理由三：

燕鹏飞老师

，并且很多热卖书刊及光碟都有参与，《现代物流概论》、《供应链交付流程与实施》等，并且从04年开始及演讲就在全国各大高校有300多场，目前在珠三角学生达十万人，而且燕老师的学生很多已经成为培训市场上有名的培训师，例如周胜、张万双、李斌等。