

---

---

# 物流企业顾问式营销实战训练

## 课程背景：

大家都知道“将没有受过训练的士兵送到战场，就等于让他们去送死”，这样的做法就如同让没有送过训练的营销人员送到一线，不仅无法获得订单，搞不好还带来负面的影响，同时企业物流经理们越来越精明，经常给业务人员设置陷阱，如何能够处于合理的业务谈判地位，同时拥有良好的客户来源，是物流企业面临的问题，自 2001 年来，国内物流行业蓬勃发展，各个物流企业如雨后春笋般的建立，行业竞争越来越激烈，过去靠垄断资源，靠非常手段的年代过去了，现在企业之间比的是人才，比的是服务，比的是创新。过去们老板更多的喜欢一致千金去 KTV 的个人营销模式，逐渐大家开始打造学习型组织，但是大家发现培训行业中针对物流行业的营销课程非常少。燕老师把 10 年从事物流行业营销经验进行了总结，开发出一套适合物流企业的顾问式营销课程，将彻底改变这一局面。让企业员工像总经理一样去思考，能够冷静面对客户的“诱惑”，让销售团队持续为企业输送弹药。

**课程收益：**一套系统顾问式课程、四大运输类型营销经验

7 大物流功能模块营销经验、十大行业物流营销经验

近百种营销技巧

## 课程大纲：

### 一、 认知物流 2 小时

- 供应链与物流
- 目的：让学员了解自己从事的事业所处位置，营销细分
- 研讨：我们的企业物流产品——让学员自己彻底搞清楚应该卖什么？
- 案例分析：宝供与 TCL 的价格与价值——家电行业物流营销经验
- 案例分析：日本汽车企业采购物流的要求怎么满足——采购物流与汽车物流营销经验
- 认识物流企业
- 德邦类、顺丰类、百世类、宝供类 SWOT 分析
- 案例分析：德邦物流成长经历、百世物流 2012 年战略分析
- 案例分析：顺丰 2012 年进军电商

### 二、 营销的原理 2 小时

- 我们在销售中销的是什么？售的是什么？
- 顾客行为动机——两大方法（制造快乐、逃避痛苦）
- 企业物流经理的思维是什么？
- 目的：搞清楚行销原理，物流需要技术，行销更需要技巧
- 案例分析：某东北专线如何通过减轻痛苦法成功做到行业第一——专业运输模式营销

### 三、 物流营销实战谈判技巧 2 小时

- 识别客户动机的几个原则
  - 掌握谈判进程的三大原则
  - 如何给客户报价（三种报价策略）
  - 面对对方的“特殊要求”该如何处理？
  - 案例模拟：谈判技巧游戏（国际经典谈判游戏）
  - 如何防止合同陷阱
  - 如何防止囚徒困境
-

- 
- 如何利用招投标获得客户

#### 四、顾问式物流营销的十大黄金法则 6 小时

##### 1. 准备

- 物流企业营销前应该准备什么？
- 物流营销人员的必备素质
- 案例分析：与中海油谈判除了喝酒还要准备啥？——危险物流行业营销经验
- 案例分析：面对客户的犹豫如何解决：铁路、空运、汽运、海运——运输方式营销

##### 2. 心态

- 物流营销人员的必备心态
- 四类营销人员的未来
- 案例分析：如何站在老板的角度去考虑问题
- 案例分析：曾经的宝供物流最优秀营销人员的心态

##### 3. 谁是我们的客户

- 优质客户必备的 7 个特质——如果做一个垃圾客户带来的损失非常大
- 我们的客户通常会在哪里找到——开发客户的途径
- 案例分析：中外运如何找客户、招商物流如何找客户、宝供物流又是怎么找的
- 案例分析：福建一家中型物流企业的电器物流之路——精准营销

##### 4. 如何增加信赖感

- 有效聆听可以建立信赖
- 明星客户证明
- 案例分析：一个企业的突破，带动了整个行业——贝业新兄弟的易碎品物流营销
- 案例分析：客户最关心的是什么？

##### 5. 成功挖掘客户需求

- NEADS 发掘客户需求
- FORM 法发掘需求
- 案例分析：从免费调车开始
- 案例分析：中润达如何成为惠州中海油唯一指定物流供应商

##### 6. 有效呈现

- 解决方案的制定与撰写（现场）
- 方案呈现的 FAB
- 方案呈现中常见的错误
- 案例分析：企业物流经理最关注的解决方案类型
- 案例分析：石化行业物流服务呈现技巧、快消品行业物流服务呈现技巧、医药行业等

##### 7. 解除客户的异议

- 客户异议的六个方面（了解目前无法成交的真实原因）
- 解除客户异议的两大禁忌
- 价格太高了处理的方法
- 案例分析：解决客户对于 RDC 的需求——仓储营销方案
- 案例分析：IT 赢得大订单——信息系统营销方案

##### 8. 成交

- 物流营销成交的关键
  - 成交后合同管理
  - 案例分析：收到钱项目才完整
  - 案例分析：签订合同是应注意的条款
-

---

## 9.客户转介绍

- 如何让客户主动帮你介绍客户
- 客户购买的是赢得感觉
- 让客户成为你的标志性客户
- 案例分析：做通行业客户，事半功倍

## 10.客户服务

- 客户服务的三个境界
- 如何提升服务价值
- 案例分析：帮客户找地—双赢
- 案例分析：物流都出问题，你怎么维护客户？

**时间：**2 整天，09：00-17：00 （12H）

**谁将受益于此课程：**物流企业管理人员及一线营销人员

**每班人数：**15-30 人

**培训方式和特色：**

1. 在教室中每一堂课都是在接纳、尊重与鼓励的气氛中完成。
  2. 课程的内容使每位学员有参与感、并感到轻松又有趣。
  3. 通过互动的练习(非单纯听讲)，并将所学运用于生活、工作中，让你建立自己的成功经验。
  4. 经过不断技能训练，使你很快养成新的行为习惯。
-