

货运代理综合辅导：货代业务开展的几点想法 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/183/2021_2022__E8_B4_A7_E8_BF_90_E4_BB_A3_E7_c30_183603.htm 做好货代业务，至少要有两把利器：1、过硬的代理价格；2、无孔不入的业务人员。至于第一点，要做到并不难，难于第二点。有了好的价格后，就必须要有好的销售人员。销售人员的基本要求就是：1、得体的交际风度；2、到位的语言表达；3、明白销售中的利益要点；4、起码的专业知识；5、灵活的处事方法。要做到以上几点，并非易事，从公司成本的角度考虑，首先要选到相应的人才坯子，即可造之材。何谓可造之才？要具备3个要素：1、正当的利益目标；2、过硬的思想品格；3、相应的学习能力。找到符合以上要素的人做销售之后，不是任其自生自长，也不是给个笼统的指标，毕竟自学成才的人属少数，要批量、快速的培养成合格的、有销售能力的业务人，这就需要一个好的培训体系。有了业务人员后，就要快速的产生效益，对于催生业绩的基本方法，就是多打电话，多见客户（尽管到目前为止，我都认为打电话是件苦差事）。我始终相信陈安之所提过的“电话数量的多少，决定业绩的高低”。只有打了、见了、谈了，才知道客户需要什么，我们的劣势是什么，我们该怎么做，自身有哪些不足。还有一点，就是人情可以拉动业绩的产生，没有人会对一张传真广告产生兴趣，但对一个登门拜访（预约）的业务员一定会记忆深刻，只要来者有足够的真诚。多打电话和多见客户是一项基本要求，是一个笼统的指标，在工作开展的时候应把这个指标细化成具体可行的工作内容。现代公司都提倡人性

化管理，我虽不是很得要领，也略知皮毛。人生化管理不是说人去管理（人管人没有个依据只会增加摩擦），也不是无管理，而是制定一些情理之中，可依可据的条约，并设立相应的奖罚措施，大家各自依约办事，管理者督导各岗位各司其职，对有困难的要帮助解决，对有错误的要动之以情晓之以理，多倾注人特有的感情关怀，增加团队凝聚力。当然，违约受罚也是理所当然。前提是有约在先，毕竟公司不是慈善机构。值得注意的一点是，有功必奖也是促进业务人员积极工作的重点，只要做到奖罚分明、优胜劣汰，业务人员一定会奋勇争先。说到优胜劣汰，那么有一个问题也不容忽视，即“业务人员的流动”。人走了，他跟的客户怎么办？这就需要建立一个好的客户跟进体系，即业务人员每人所做的工作，业务经理要清楚（表格的形式表现出来）客户的跟进程度要备案，并要经常性的协助业务人员与客户沟通，这样可减少客户流失。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com